

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

ONE  
MINUTE  
MILLIONAIRE

《心灵鸡汤》作者马克·维克多·汉森2002年最新力作

《纽约时报》畅销书第4名

# 一分钟百万富翁

[美] 马克·维克多·汉森 著  
罗伯特·G·安德森 著



三合一的独特文本——小说+论述  
培养一个受益终生的习惯——一分钟思维



中 信 出 版 社  
CHINA FINANCIAL PUBLISHING HOUSE

## 目 录

前言：百万富翁高山

一分钟百万富翁 2

百万富翁之啊哈

杠杆作用

指导老师

团队

... ..

最后一句话

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 前 言

# 百万富翁高山

设想一下这个情形：你刚刚收到一个久违的亲戚从家里给你打来的电话。你继承了 1 00 万美元的遗产！它眼下正躺在瑞士某个银行的保险柜里。你只有一次机会。保险柜的钥匙装在一只银盒子里，银盒子埋藏在阿拉斯加麦金利山山顶上——20 320 英尺高麦金利山是北美最高的山。留给你的指示非常清楚——你必须亲自攀登那座山（不得使用直升飞机！），自己取到钥匙。如果你从即日起 1 2 个月之内完成了任务，钱就是你的了。否则，你将永远失去那笔钱。

请考虑一分钟。你会去取钥匙吗？你能做到吗？

麦金利山并非高不可攀。成千上万名登山者已经登上了山顶。但是，还是需要一些认真的计划、准备和训练工作。

成为一个开明的百万富翁远远不如攀登麦金利山那样困难、危险，但是有些东西是相似的。你仍然需要指导老师来为你指路。那些指导老师就是我们。我们会作为经验丰富的登山者来辅导你爬上山顶。

你还需要一个强化训练方式——百万富翁地图。我们已经提供给你了。

你还需要严守纪律，才可能坚持到底。我们在这方面也会给你提供支持。

你愿意走出第一步吗？

愿意吗？

那就翻到下一页。

## 当然，生命的意义不仅仅是金钱

金钱不是一切，这是显而易见的。对于我们来说，它甚至排不上前4名：远远落后于家庭、健康、朋友和精神价值。这四大生活领域的富绰构成了真正的财富。J·保罗·格蒂(J. Paul Getty)——当年最大的富翁——经常收到远不如他富裕的兄弟的来信，信的开头是：“世界上最富有的人致信最富裕的人。”

我们同意，一个人可以不富裕而富有。尽管如此，有许多“好”人却将经济上取得成功当成一种“不值得努力”的目标而抛弃了——甚至可能在道德上打了个问号。因而我们这个《一分钟百万富翁》的书名一定会让一些人大皱眉头。‘

金钱本身既不好也不坏——它是中性的东西。金钱是一种能量工具。就像一把榔头，金钱可以用来建设，也可以用来破坏。我们相信，对金钱的理

解——如何用符合道德的方式赚取、保存和分享——为财富增加了一个积极领域。我们的生活、人际关系以及幸福，在拥有足够金钱的时候会得到改善。这正是我们撰写本书的原因。用合适的方法赚取的金钱，结合开明的意图，将使世界变成一个更美好的地方。

几乎所有人都能成为百万富翁，但是我们希望你会同时将目标确定在“正大光明”上。只要遵循我们那经过实践验证的系统，你成为一名开明的百万富翁的几率就会大大提高。你惟一需要做的就是读这本书、走这条路。如果你想要，它就在那里等待你去拥有，而且比以往任何时候都容易——从来没有这么容易过。我们会告诉你该怎么做，只需要每星期额外付出几分钟的时间，额外多花费一点点力气，在适当的地方额外多投资几个美元——任何人、所有人都可以取得经济上的成功。我们相信这是值得付出努力的。我们相信，你会成为一个更好的雇员、更好的家庭成员、更好的朋友、更好的社会成员——在你学习了我们那经过实践证明能够促

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

使人们在经济上取得成功的系统并投入使用之后。

就像一朵花会自然地努力向上仰头以获取阳光一样，大多数人都有一种进一步挖掘自己潜能的欲望。我们的百万富翁系统能够将你从束缚你的事物——比如坏习惯、不现实的恐惧、盲点、懒惰、完美主义中解脱出来。经济上的成功能帮助你实现这个目标。它能帮助你达到自己的目的——你的终点。

准备好了吗？

我们开始吧。

## 我们为什么希望你成为一名开明的百万富翁？

富人就是拥有的东西绰绰有余的人。

你是否愿意与人分享我们大家都在呼吸的氧气？你是否在乎有人额外多吸几口？你当然不会。为什么？因为氧气足够大家分享。当某种东西非常充裕的时候——无论在什么地方——分享就不成为问题。我



们希望通过为你提供赚取第一个百万美元的工具和途径——每次一分钟——让你开始拥有绰绰有余的金钱(富裕)。我们相信，任何人(不错，就是你!)都可以成为百万富翁。

事实上，我们的目标是要在这 10 年当中造就 100 万个百万富翁。为什么呢？

富人就是拥有的东西绰绰有余的人。当你达到这种地步的时候，我们相信你会自然地与他人分享。如果有 1 00 万个百万富翁与他人分享财富(包括知识方面的财富和现金方面的财富)，那么因此所产生的雪崩效应会从积极意义上改变这个世界的经济史。

我们两人都是百万富翁。我们每人都是在一分钟之内赚取了 100]5 美元——虽然我们曾经花费了数年的时间来集中精力、采取行动。在我们的职业生涯中，我们都曾经被他人成为百万富翁的故事——通过我们的畅销书和各种演讲展示——激励过。在事业的道路上，我们还都经历过挫折。我们每个人都曾经经历过经济上不稳定——甚至破产——的可十白时期。那是些艰难而尴尬的时期。幸运的是，



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

我们重新振作了起来，取得的收入更多，创造的财富也更多了。我们知道通往财富的道路，从令人恼恨的荆棘陷阱到光辉灿烂的前景。现在，我们要告诉你我们是怎么做的——以及你怎样做到。为什么呢？

1. 我们希望能够归还——首先是给你一个礼物，即一个已经过证明的系统，用来消除你可能肩负的任何经济压力。在你再也不担心钱不够花的时候，生活会变得美好得多。

2. 我们希望能够激励 1 00 万个百万富翁将他们每年所有收入的 1 0%归还给他们所在的社区——以便改善周围人的生活。实现了这一点，就会产生几十亿美元，专门用于造福人类。多年来，我们两人一直坚持将我们所有收入的 10%捐献给我们所在的社区。欲知详情，请访问我们的网站：  
[www.oneminutemillionaire.com](http://www.oneminutemillionaire.com)

我们只能为你提供工具和一条路径(我们的系统)，能让你成为百万富翁的目标更加容易实现。但是，你必须应用这些工具，必须走上这条路。

我们相信，你现在正在读我们这些文字并不是偶然的。让我们一起努力，实现你的经济方面的梦想。请加入到我们的行列，将自己的目标定位在经济自由的高度(拥有绰绰有余的财富)，然后将你的兴旺发达带给你的家庭、你的朋友们，并最终带给这个世界。

## 一分钟百万富翁系统的结构编排

这不是一本寻常的书。事实上，这是两本书的合二为一——一本是小说，一本是论述。

你也许会感到疑惑，我们为什么要设计这么一种不同寻常的组合。

在辅导过成千上万人取得经济上的成功之后，我们得知人们的学习风格各不相同。总体来说，他们要么是“艺术家”，要么是“工程师”。你们当中的艺术家们是右脑“形象型”学生，你们的工程师们是左脑“理智型”学生。通过运用两种文体，我

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

们便满足了两种学习风格，能够更加有力地传送信息。我们并不仅仅是“告诉”你，而是希望能够“改变”你。

因此，在介绍性文字结束后，本书将分成左、右页面两个部分。右手页面上讲的是一个面临可怕灾难的单亲母亲米歇尔·埃里克森 (Michelle Ericksen) 的故事。她需要在 90 天的时间里挣到 1 00 万美元，以便重新要回她的两个孩子。

如果你心爱的人的生命取决于 1 00 万美元，你能否挣到这笔钱呢？

右手页面上的内容代表着财富的“右脑”——我们的梦想与我们的恐惧之间斗争的故事。我们希望你们能迷上米歇尔的故事。请把自己放在她的位置上——设想你会怎么做。你会如何处理她所面对的挑战？然后，想像一下自己处在米歇尔的聪明的向导萨曼莎 (Samantha) ——或者简称为萨姆 (Sam) ——的位置上，注意一下你会希望给米歇尔出什么主意。你会怎样帮助她应付自己的恐惧？怎样帮助她战胜困难险阻？你会拿出什么智慧来？

左边的页面上是论述型百万富翁一分钟课程——即一个个独立的课程。这些课程构成了一个事实上的指南性图书，一步步引导你如何在短时间内成为一名开明的百万富翁。这部分内容分成了几个显著的模块，与萨姆教的课、米歇尔的行为遥相呼应。

你会注意到，在单页码部分的整部小说中，有些词和词组都标出了重点符号，带有一些设置为上标的页码。这些页码引导你到左边的百万富翁一分钟课程中的相应地方。在小说部分，你会看到一些实际应用中的课程；在本书的论述部分，你可以复习自己已经掌握的这些理念。如果你是先看小说部分的读者，那么遇到这些课程内容时便是第一次学到。至于你是先看小说部分还是论述部分，都无关紧要。请用你喜欢的自然方式阅读。

作为你的指导老师，我们已经将这些思想应用到(并教给了)成千上万人的身上(用不同的形式)，并取得了巨大成功。一分钟百万富翁课程中的每一课都是前一课的继续。我们同时还希望你们在学习每一课内容的同时，访问一下我们的网

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

www.onemlnute——millionaire.com, 做一下免费的一分钟百万富翁练习。该练习的目的就是要加深你们对在相应课中学到内容的理解。

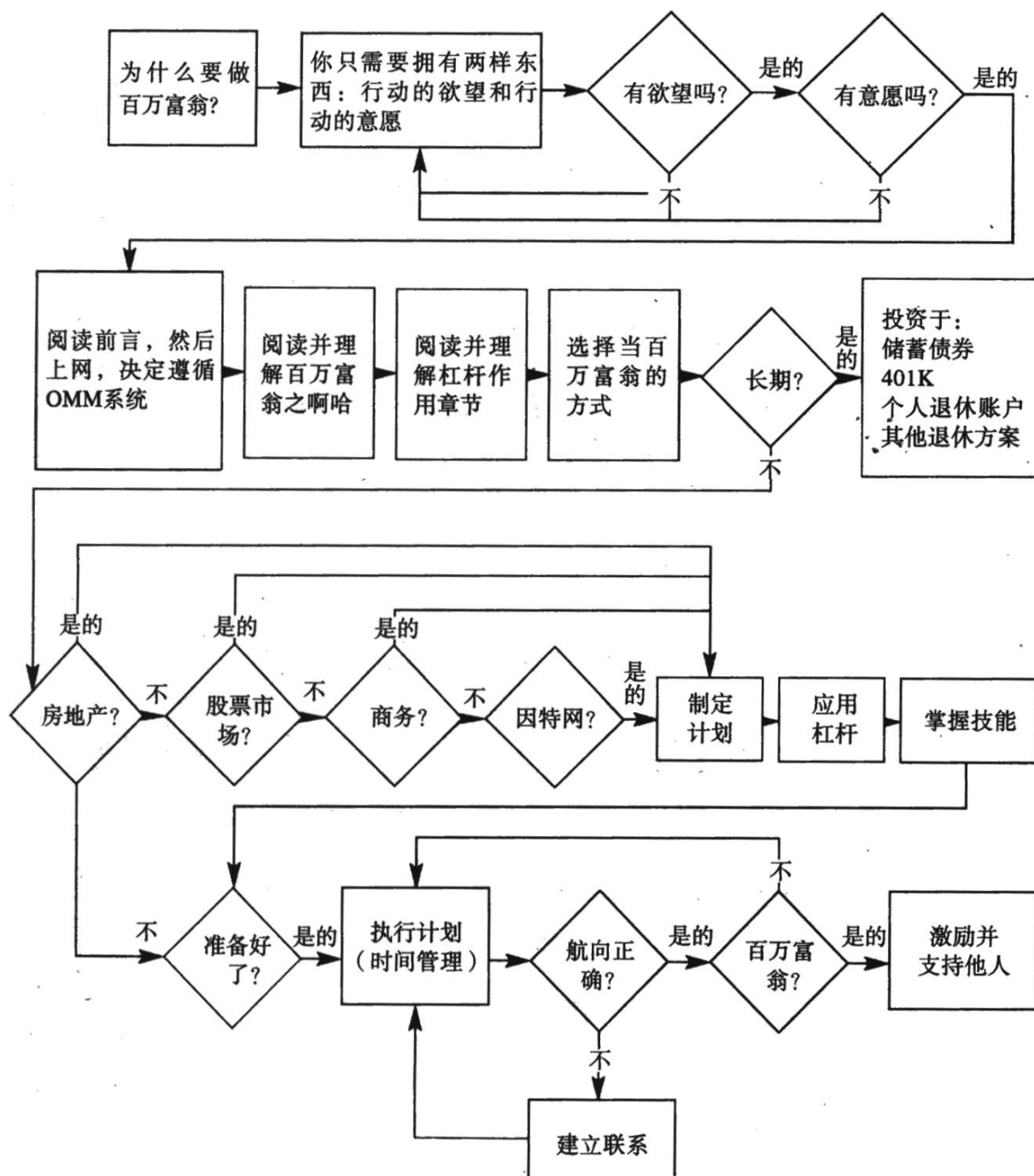
现在, 让我们来看看你是个“艺术家”还是个“工程师”。

在后面几页中, 成为百万富翁的过程可以总结成两个不同的途径。虽然二者都包含了基本的步骤——无论你是个艺术家型的学生还是工程师型的学生——但是, 你倾向于哪条路呢?



## 一分钟百万富翁系统

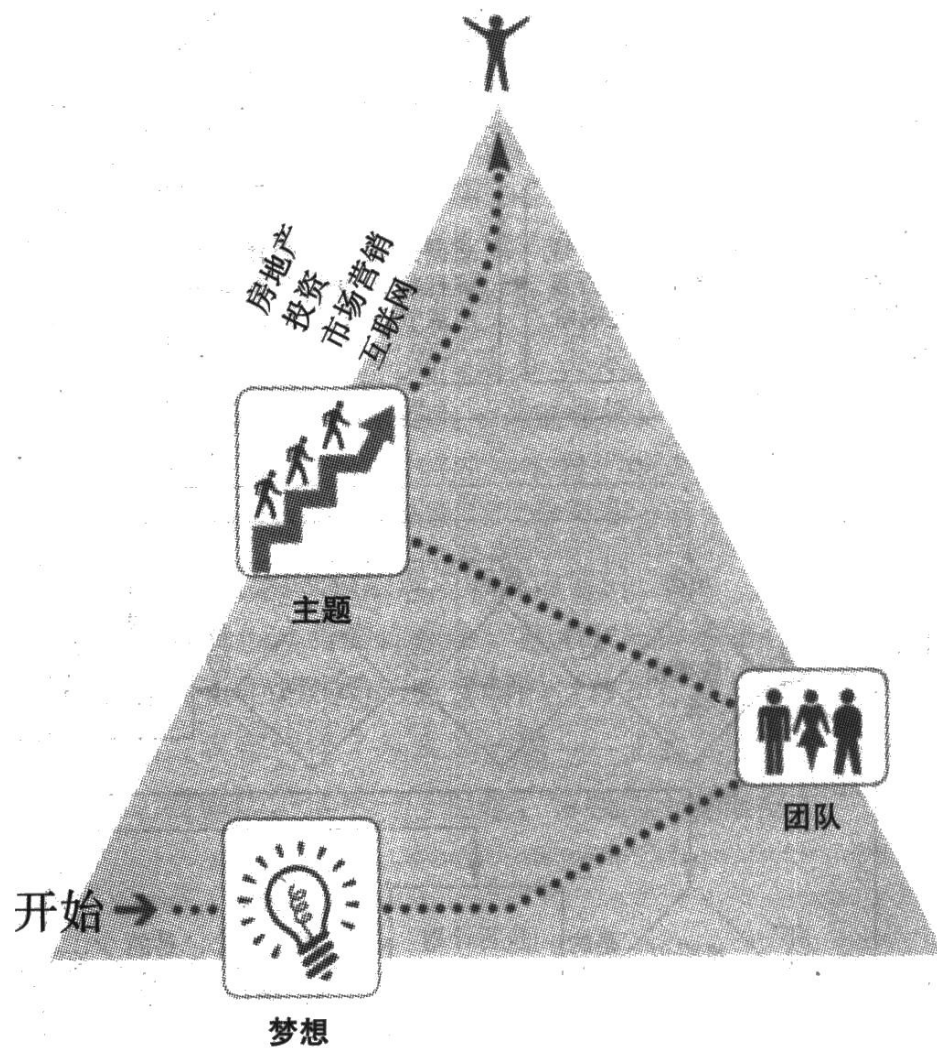
[ 一分钟百万富翁 ]



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 百万富翁高山





## 百万富翁的方程

在北美，每 60 秒钟就有一人成为百万富翁。

一点不错。在每天的每分钟里，都有一个新的百万富翁诞生。事实上，百万富翁有数百万人。

这些百万富翁中，有些人用了 60 年的时间积累出这么多的财富，有些人用了不到一年时间，有的人用了不到 90 天，而有一小部分人在不到一分钟的时间里就成功了。在本书中，我仍将为你提供一个循序渐进的程序，不仅要将你塑造成一个百万富翁，还要你成为一个开明的百万富翁——无论是需要 60 年还是 60 秒。

百万富翁中，绝大部分人都有一些共同的特征。你必须应用百万富翁的技巧和策略。你必须拥有百万富翁的心态——那是一整套创建财富的态度和信念。

经过多年对自己以及学生们研究，我们已经

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

将该系统提炼成 3 个阶段的过程，我们称之为百万富翁方程：

**一个梦想+一个团队+一个主题=百万富翁收入来源**

**1. 梦想：**培养百万富翁心态——自信和燃烧的激情。

**2. 团队：**吸引指导老师和大师级合伙人，帮助你实现梦想。

**3. 主题：**选择并应用百万富翁基本模式中的一个或数个，迅速赚钱

本书中的各个步骤都旨在帮助你将重点放在财富过程的 3 个关键阶段。这 3 个阶段将引导你走向经济上的成功。

## 蝴蝶效应：一分钟绰绰有余

“在你每次眨眼的时候，星星都在移动。”

## ——爱默生

40 年前，爱德华·洛伦茨 (Edward Lorenz) 一切从头开始。作为一名麻省理工学院的气象学家，他设计了一个计算机程序进行气象造型。洛伦茨已经将气象压缩到一系列公式，这些公式表现为可以辨认的气象模式。

詹姆斯·格莱克 (James Gleick) 在其超级巨著《混沌》(Chaos) 中，叙述了发生在 1961 年冬天的故事。当时洛伦茨希望从半道开始，走捷径获取气象打印数据。为了给机器输入初始条件信息，他直接按照早先的一份打印信息输入了数据。

出人意料的情况发生了。他发现自己模拟的新气象模式远远偏离了先前的打印数据。

刚开始的时候，他以为自己的计算机出现了故障。然后他恍然大悟，并没有什么计算机运行故障。答案在于他刚才输入计算机的数字。在原先的程序中，他用了小数点后面 6 位数字：0.506127。在第二次运行时，他将数字进位到了 0.506。他觉得

[ 一分钟百万富翁 ]

---

这么一点微小的区别—— $1 / 1\,000$ ——不会产生什么真正的影响。他错了。这么一点微小的差别已经产生了巨大的不同。输入中的这点微小变化已经迅速导致了完全不同的结果！

这种现象的正式名称叫做“对初始条件的极端敏感性”，其非正式、更常用的名字叫做“蝴蝶效应”。用简单的语言形容，就是说旧金山一只蝴蝶振动翅膀而产生的细微变化，有能力改变上海的气象情况。

W·爱德华兹·戴明(W. Edwards Deming)也得出了一个非常相似的结论。戴明是美国的统计学家，曾经发动了全面质量管理运动——首先是在日本，然后是全世界。戴明的贡献具有重大的历史意义，因而《美国新闻与世界报道》(US.News&WorldReport)称他为“历史上九大隐性转折点”之一(与避孕药和圣徒保罗齐名)。

经过 50 多年的统计研究，戴明指出，每一个程序都有一个起点、一个终点。如果你将重点放在该程序前面的 15%，保证程序的正确(初始条件)，那么你就至少能保证获得期望中的 85%的产出。只

要专注于任何事物的第一个 15% 的部分，剩下的 85% 就不费力气了。

这就是《一分钟百万富翁》希望做到的。它是一个在你思想和行为方面产生微小动作的系统——每次一分钟，是程序的第一个 15% 部分。要尽可能在这部分达到尽善尽美。一旦你做到了这一点，这些微小的一分钟修正就会加快你成为开明的百万富翁的进程。

## 开明百万富翁的翅膀

正如前面所描述的，根据蝴蝶效应，蝴蝶翅膀的细微振动带来的微风，就能给世界带来巨大的变化。按照这个备受推崇的科学理论，我们相信你只要运用我们精心设计的系统，你就能够在你的一生中实现惊人的成就——成为百万富翁。这个专注行为系统分成每段 60 秒钟的小部分。我们将这些百万美元“振翅”动作称做百万富翁一分钟课程。现在，

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

请投入短短的几分钟时间，开始振动你的翅膀，准备飞翔。

### 振翅之一：开明百万富翁的决定

无论你朝哪个方向看——即便是在经济形势不稳定的时期——你都会发现越来越多的人在尽情享受繁荣兴旺带来的丰盛宴席——而其余的大多数人却在依靠从宴席桌上撒落在地上的面包屑度日。通往经济自由的征程是在你决定自己的命运是繁荣兴旺、富绰——而不是贫瘠、稀缺——的那一分钟开始的。你身体的某一个部分是否一直就清楚这一点？你能否想像自己过上富裕的生活——过上一种“绰绰有余”的生活？

作出决定只需要一分钟。请现在就决定吧。

### 振翅之二：开明百万富翁的模式

你今天要花多少次钱？3次？4次？5次？富人眼中

的这种金钱交易不同于大多数人。百万富翁们有一个特别的花钱模式——很独到的方式。在每一笔金钱交易过程中，他们都会投入额外的一分钟时间。这额外的一分钟造成了他们的富有。正因为这个原因，我们称之为一分钟百万富翁课程。

如果你知道这额外的一分钟能够把你变为百万富翁，你今天在进行每一次金钱交易的过程中会不会投入这点时间呢？

### 振翅之三：开明百万富翁的技巧

成为百万富翁的整个过程可以分成许多比特大小的一分钟技巧。我们在本书中会教给你们 1 00 多种这样的技巧。是的，你每次都可以变为一分钟百万富翁。

### 振翅之四：开明百万富翁瞬间

在每一个百万富翁的职业生涯中，都会出现那



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

一个瞬间——仿佛一切都处于停滞不前的平衡状态，诱惑着人们调头“撤退”。对于许多人来说，这个时刻往往出现在一次惨败或者重大挫折之后。你是否准备好应付你的百万富翁之瞬间？当它出现的时候，请停一分钟时间，深深地吸一口气，然后再向前迈出一大步。

### 振翅之五：开明百万富翁的门槛

所有的大型比赛都归集到最后的一分钟——也就是你跨越终点线的最后一步，也就是你把最后一个美元装进钱袋里的那一刻。难道那最后一分钟会不激动人心吗？

### 开明百万富翁宣言

为什么用“开明的方式”赚钱那么重要？如果是用开明的方式赚取数百万美元，那么这个赚钱的过

程就能把世界变得更加美好。

开明百万富翁的目标之一就是赚钱。他 / 她在许多方面都会表现得像个蜜蜂。蜜蜂的主要任务是获得花蜜来制造蜂蜜。在追寻花蜜的过程中，蜂蜜事实上从事的是一项范围大得多的工作。在蜜蜂飞行路线上的 90 度角，花粉从它的翅膀上撒下来。蜜蜂在寻找更多花蜜的途中，是在为扎根在地上的植物进行异花传粉。这种异花传粉的结果比制造蜂蜜要重要得多，因为这样就能产生丰饶绚丽的花园。

开明百万富翁们是些追寻蜂蜜和金钱的蜜蜂。在追寻数百万美元的过程中，开明百万富翁把重点放在尽可能多地增添价值，因而事实上他们在提高这个星球上的生活水平。这种生活水平的提高正是开明百万富翁的飞行路线上的 90 度角。

这种 90 度角现象被 Dr. R. 巴克敏斯特博士 (Dr. R. Buckminster) 博士科学地定义为先行。当某物体在移向某个具体目标的时候，90 度角的先行现象要重要得多。

开明百万富翁们明白这一点。他们知道，他们

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

必须创造财富，让所有人都成为赢家。当他们把重点放在增加价值的时候，产生的先行现象就是积极的。他们或许不能完全明白或欣赏所出现的所有先行现象；他们只是明白，只要他们把重点放在尽可能多地增加价值上，那么某种意料之外的积极意义上的事情就会发生(参见后面的 DNA 图示)。

相反，不开明的百万富翁会把重点放在不增加价值地赚钱(导致有赢有亏的结局)上。在这个时候，出现的先行事件就是负面的。因此，不开明的百万富翁的道路不会产生长期持续不断的财富。由于没有增加价值，财源最终会枯竭。

简单地说：开明百万富翁越多，这个世界就越美好。如果能够在今后的 10 年中增加 100 万名新的百万富翁，我们知道，这些新百万富翁们所产生的先行现象——随着他们分享着自己在知识和金钱方面的财富——将会改变世界的经济史。

我们的使命是：通过为决心成为开明百万富翁的人们提供工具和一条路径(我们的系统)，积极地改变世界。实现了这个目标，就能产生几十亿美元

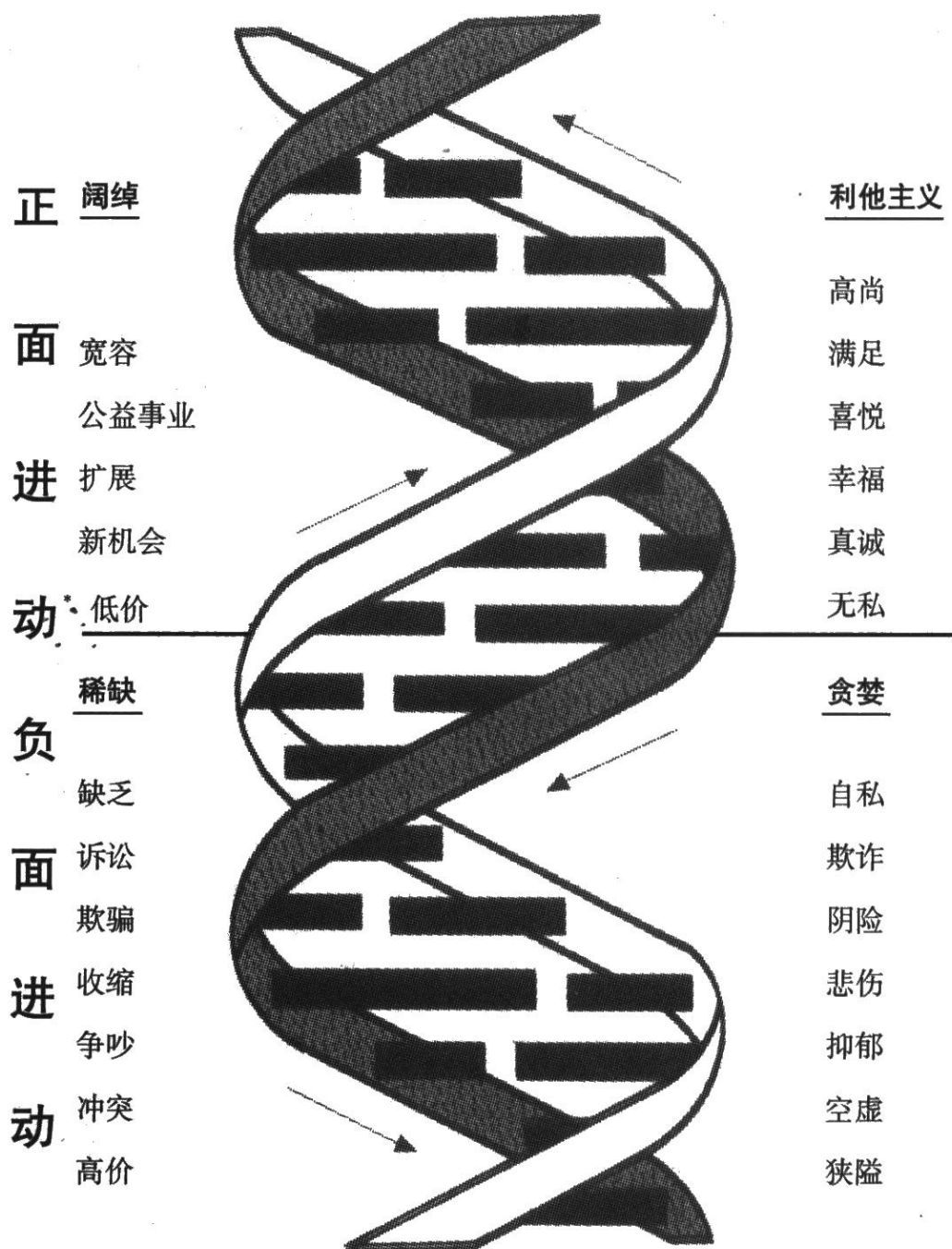
[ 一分钟百万富翁 ]

---

的资金，专门用于造福人类。

## 开明百万富翁的 DNA

[ 一分钟百万富翁 ]



\* 物理学名词，指高速自转物体的轴在空间转动的现象。——编者注

## 开明百万富翁的原则

我们相信，所有的财富都与特权和责任密不可分。特权是有大量证明的：花钱自由、时间自由、关系自由、精神自由、身体自由以及终极自由——即发现并开发你自己的独到天赋的自由。要成为一个开明的百万富翁，你必须能够自由地到位，自由地行动，自由地拥有任何你期望拥有的东西——只要不会伤害任何人，并且同时有利于他人。

一个最好的例证是纽曼公司 (Newman' S Own)。该公司由演员保罗·纽曼 (Paul Newman) 及其老友、作家 A·E·霍奇纳 (A. E. Hotchmer) 于 1982 年创办。正如该公司网站—[www. newmansown. com](http://www.newmansown.com) 上所宣称的那样，它源自一句玩笑。接着就失去了控制。公司的创意来自纽曼家族的传统：他们总是将整瓶的油醋色拉调料——如今该调料已是远近闻名——当做圣诞礼物赠送出去。这时，有人建议说，如果

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

这种调料非常适合家庭使用，那么也许它能成为一种了不起的产品。公司的创办基于两个原则：(1) 产品必须优质，不添加任何人工成分或防腐剂；(2) 所有利润均捐献给慈善事业。他们的座右铭是：“为造福大众而无耻地盘剥。”

公司立刻取得了成功，第一年捐献给慈善机构的钱就超过了 1 00 万美元。从那以后，公司扩大了自己的产品系列，包括色拉调料、意大利面酱、沙司、玉米花、柠檬水、冰淇淋和牛排酱。公司已经把 1.25 亿美元的资金捐献给了数千家慈善机构，包括儿童组织、救灾机构、环保事业、医学研究、经济适用房、饥荒救助、援助老人机构和艺术组织。这是现实生活中一个典型的开明百万富翁——商务与慈善事业的完美结合。

开明百万富翁追寻的是一条有原则的致富道路：

**第一，不造成伤害。**借用许多从医学院毕业的医生所宣读的希波克拉底誓言，开明百万富翁们承诺要避免采取任何伤害他人或者使他人一贫如洗的保健工作。只创造富绰，永远不制造稀缺。这就意

味着要用道德、诚实和双赢的方式创造财富。

**第二。大做善事。**开明百万富翁热中于创造财富，以改善许多人的生活。其目标就是在让他人富有的同时自己致富。

**第三。以代管的身份运作。**开明百万富翁是自己经济成果的管家——在享受经济成功的特权的同时，创建一种可继承的遗产，以造福他人。许多开明百万富翁感觉到有一种个人的“召唤”，去支持某个或多个具体的事业（正如杰里·刘易斯 [JerryLewis] 与肌营养不良一样）。目标不是为了财富而大量聚敛个人财富，而是要最终创建一个永久性捐献基金，以资助值得资助的事业。换句话说，你的财富并不仅仅是为你所用（自私目的），而是为了改善许多人的生活（无私目的）。决心挣钱去造福他人的第一个证明就是至少捐献出收入的第一个 10%。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 开明百万富翁的承诺：第一步

迈出信念的第一步。你不需要看见整个楼梯，  
只需要迈出第一步。

——马丁·路德·金

无论你目前的状况如何，要赚取你的第一个百万美元，你需要迈出的第一步就是承诺要成为一个百万富翁。

从某种意义上说，我们都很熟悉承诺的含义。但是，我们当中有许多人并不明白兑现该承诺所要求的基本内容，因而无法捕捉其魅力。

要作出真正的承诺，需要有两样东西。第一是欲望。单凭你将本书看到这里，就表明你具有这种欲望。第二是信念。你必须在信念的基础上作出承诺。我们拥有能够让你成为百万富翁的工具和系统，而你需要对这个过程抱有信心。

有了欲望和信任我们经过实践证明的系统的意愿，承诺就产生了。随着你迈出开明百万富翁的每一步，它会越来越坚定。

理解人类压力的先驱汉斯·塞尔利(Hans Selye)经常被问及这样一个问题：“一个人能够面对的最大压力的情况是什么？”他的回答出人意料：“没有什么值得信任的东西。”

好在你不需要相信自己就能够成为开明百万富翁。让我们为你相信吧。我们知道我们的系统是能够奏效的。你需要的是欲望和对我们本书中提供的各个步骤有足够的信任。在你做到这些的时候，你就走上了通往百万富翁的道路。

现在，请在下面签名，表示你选择要做一个开明百万富翁：

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

我谨在此决定，要成为一个开明百万富翁，这样我就能消除我的金钱压力，享受经济上完全自由的生活，并让他人分享我的财富。

签字日期：200\_\_年\_\_月\_\_日

\_\_\_\_\_  
签名：

为了进一步表明你的承诺，请登录  
[www.onemlnutemillionaire.com](http://www.onemlnutemillionaire.com) 网站并进行注册。  
一切都是免费的。我们会用电子邮件给你发一份“承诺证明”，纪念你迈出这关键的第一步。

## 开明百万富翁的承诺：第二步

上帝不会只让你舔一口冰淇淋而不要你拥有整份冰淇淋。

——马歌尔·瑟伯

祝贺你！到现在为止，你已经迈出了第一步——

第一次舔了一口冰淇淋——正走在尽快成为百万富翁的道路上。

承诺魅力的第二个基本内容是行动。在对某事坚信不疑之后，承诺的表现就是行为。人们每天都在坚持按照自己的信仰而行动。

我们所有人都有多方面的承诺，其中大多数都围绕着个人、家庭、职业、朋友和社会。你每天采取的各个行动都符合这些承诺。也就是说，你在采取承诺了的行动。

为了迅速赚取 1 00 万美元，你必须愿意采取旨在直接成为一名开明的一分钟百万富翁的类似的承诺行动。在你将自己的承诺告诉我们的时候，你正在迈出重要的一步(你在采取行动)，而这一步将大幅度提高你迅速成为百万富翁的可能性。作为百万富翁一分钟课程的学员，你将获得网站的免费培训。

比如，如果你希望更加清楚地了解承诺，你只需要登录我们的网站，点击培训课程，然后选择“承诺的力量”。你在那里会发现一系列的练习，练习的目的是要在这个基本问题上为你提供支持，帮助你

[ 一分钟百万富翁 ]

---

成为一分钟百万富翁。此外，作为你免费会籍的一部分，你将每天收到百万富翁一分钟课程的电子邮件。每天的电子邮件都旨在激励你继续攀登你的百万富翁高山。

## 通往百万美元的两个途径

攀登百万富翁高山的道路有两条：一条路长，一条路短。

首先，我们来谈谈路线长的途径。路线长的那条道最安全、最容易。事实上，你每天只需要投入 1 美元(每月 30 美元)，就能够成为一名百万富翁。请研究一下这个图表：

每天 1 美元的投资如何增长到 1007 / 美元？

| 利率(%) | 增长到 100 万美元需要的时间(年) |
|-------|---------------------|
| 3     | 147                 |
| 5     | 100                 |
| 10    | 56                  |
| 15    | 40                  |
| 20    | 32                  |

要想在有生之年成为一名百万富翁，要求是(1)  
能够找到税后年回报率至少为 10% 的投资项目；  
(2)要年年坚持不懈。

下面的图表说明的是，如果有人从出生的那一天开始每天存 1 美元，那么等此人到了退休年龄时会是什么情况。

每天 1 美元，投资于不同利率的项目。为期 66 年

[ 一分钟百万富翁 ]

---

|            | 利率(%) | 累计金额            |
|------------|-------|-----------------|
| (藏在地毯底下)   | 0     | = 24000 美元      |
| (储蓄账户)     | 3     | = 77000 美元      |
| (存款)       | 5     | = 193000 美元     |
| (公司债券)     | 8     | = 1000000 美元    |
| (增长型共同基金)  | 10    | = 2700000 美元    |
| (强增长型共同基金) | 15    | = 50000000 美元   |
| (房地产、商务)   | 20    | = 1000000000 美元 |
|            |       | (10 亿美元!)       |

是的，只要每天投资 1 美元，你甚至可以成为亿万富翁——只要有充裕的时间和合适的收益。但是，这是一条漫长的路——当然不是我们大多数人所希望的途径。我们要迅速致富 1 而且这绝对是可能做到的——我们在后面会告诉你怎么做到。但是，在你迅速创建财富的时候，你为什么不同时也走一下这条漫长的路呢？请从现在开始就每个月存起 50 美元、100 美元或者 500 美元——尽你自己的力量多存些。这很简单，很容易，可以自动地从你的银

行户头上扣除。然后，如果你用迅速致富的方法赚取了 1 00 万美元，岂不更好？但是，无论出现了哪种情况，你仍然会成为百万富翁——早晚而已。你说是吗？

## 每天 1 美元。每次 1 分钟

无论你目前处于什么样的情形，以下是你赚取第一个 1 00 万美元的 4 个步骤：

### 1. 确信自己成为百万富翁是正确的。

有些人认为，财富的聚敛是一种不值得努力的目标。在你开始踏上开明百万富翁之路以前，要检查一下自己的态度，确信你愿意通过某种符合自己内心深处的信仰和价值观念的方式创建财富。

### 2. 试着想像自己在享受阔绰的生活方式。

所有大财都始于某人的想像。要想像自己住在



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

你的梦幻房屋里，享受着与朋友、亲人之间的理想关系，运用自己独特的才华和能力在为世界做着贡献。要想像自己能够创建的财富，以及这种财富能够做的善事。相信它，你就能看到它。

### 3. 花费要少于你的收入。

可是怎么做呢？先给自己开支。从你自己的收入中扣除 10% 存入你的投资账户。除了一张信用卡外，其余的统统转成借方卡，这样你就不可能负债了。然后，用剩余的钱生活。

### 4. 差额投资。

将富余的 10% 收入投入到回报率至少为 10% 的项目中。每天 1 美元投资于回报率为 10% 的项目，那么，56 年之后就是 100 万美元。换句话说，任何人都可以通过每天投资 1 美元——每月投资 30 美元——而成为百万富翁。如果你想更快地成为百万富翁，那么就投入更多的钱，或者找到某种途径，能够让自己的钱以更高的投资回报率增长。

你可以成为一分钟百万富翁。

作出决定只需要一分钟。

想像阔绰生活只需要一分钟。

省钱只需要一分钟。

投资只需要一分钟。

每天 1 美元——每次一分钟——你就能达到目的。虽慢，但确定无疑。

现在，我们来谈谈快捷的途径……

## 选择你的百万富翁高山

金钱世界很大，成为百万富翁的途径主要只有 4 条。无论你是什么背景，都可以学习掌握其中的一个领域。

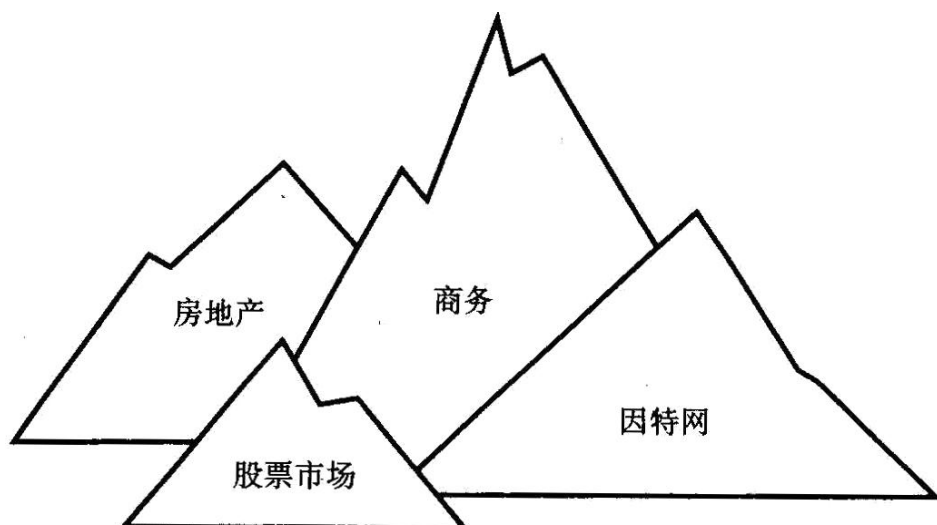
1. 股票市场：积累股票
2. 房地产：拥有不动产

[ 一分钟百万富翁 ]

---

3. 商务：产品、服务或创意的推销

4. 因特网：扩展可能性



这就是我们所说的财富山峰。通往每座高山山顶的路线都不少。我们将在本书教给你们许多不同的创建财富的模式。但是，现在，你要意识到，你可能需要综合这 4 条途径才能实现你的百万美元目标。假设你想通过开办一个家庭企业发财致富，你仍然需要把你额外的现金投入到股票市场，或者其他投资形式。当然，在此过程中，你会需要买一些房地产——而用批发价格购买和零售价格购买，其中的差别是巨大的。

现在，你只需要意识到有 4 座高山。先作出一

个“直觉型”决定，选择其中的一座山——即你感觉会是你主要投资的领域。假设你被一所金钱大学录取了，你会“主修”这4座高山中的哪一座？哪一座会是你的“选修课”？哪座山最让你感兴趣？哪座山最让你害怕？

想像自己5年之后在跟人谈话。试一试以下的“尺码”：

“我在房地产领域挣了几百万美元。”

“我通过股票投资挣了几百万美元。”

“我通过经商挣了几百万美元。”

“我在因特网上挣了几百万美元。”

哪个“尺寸”可能适合你？

**你是否具备开明百万富翁所需要的条件？**

你觉得拿自己跟数百位现代百万富翁的习惯和特征做个比较如何？在阅读本书的过程中，你也许会发现做一个简单的在线测试很有意思——这种测试是为了帮助你确定你是否具备要成为百万富翁所

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

需要的“合适条件”。请登录

[www. onemlnutemillionaire. com](http://www.onemlnutemillionaire.com) 网站，进入“你是否具备开明的百万富翁所需要的条件”这个“诊所”，然后按指令操作。这是一种在统计学上十分有效的研究，其基础是数百位百万富翁的习惯和特征。

请如实回答有关问题。回答完问题之后，你会立刻得出你的结果。该“诊所”会针对你成为开明的一分钟百万富翁之可能性，给出很好的提示。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 百万富翁之啊哈

原  
理  
是  
一  
些  
简  
单  
而  
强  
有  
力  
的  
模  
式

[ 一分钟百万富翁 ]

---

，

可

以

帮

助

我

们

理

解

世

界是如

何运作的。原

理能够在每一次都得

出同样的结果，无论在什么

地方，在什么时候，以及什么人在

应用。只要你应用原理，原理就会奏效。

万有引力是一种原理。在你早晨醒来的时候，你并不需要怀疑下床的时候你的脚应该往哪儿放，因为你的脚永远都是向下，永远不会向上。同样道

理， $2 \times 2$  永远等于 4，永远不会等于 5。原理不会磨损，不会生锈，不会筋疲力尽。原理永存。原理没有时间的限制，没有疲劳的障碍：原理不会“使用过度”。生活就是一个发现原理——发现奏效的方法的过程。如果你希望快速取得进步，就不要逆着原理的潮流，而应当“随波逐流”。请大声说：“我发现了能够奏效的原理并加以应用。为了让我的生活和我的世界更加美好，我永远都在学习掌握新的原理，它们与我已知的原理相辅相成。我懂得原理的‘玄机’，并将原理应用到我的现实世界。为了确保自己的理解，我不断地应用原理，并教给同样希望理解、应用原理，希望从中获益的人们。随着原理在我面前的‘显现’，我愉快地记录着、应用着、分享着。毫无疑问，原理正是我实现梦想最快速的途径。”

你今天会发现什么原理？

有没有创建财富的原理？



[ 一分钟百万富翁 ]

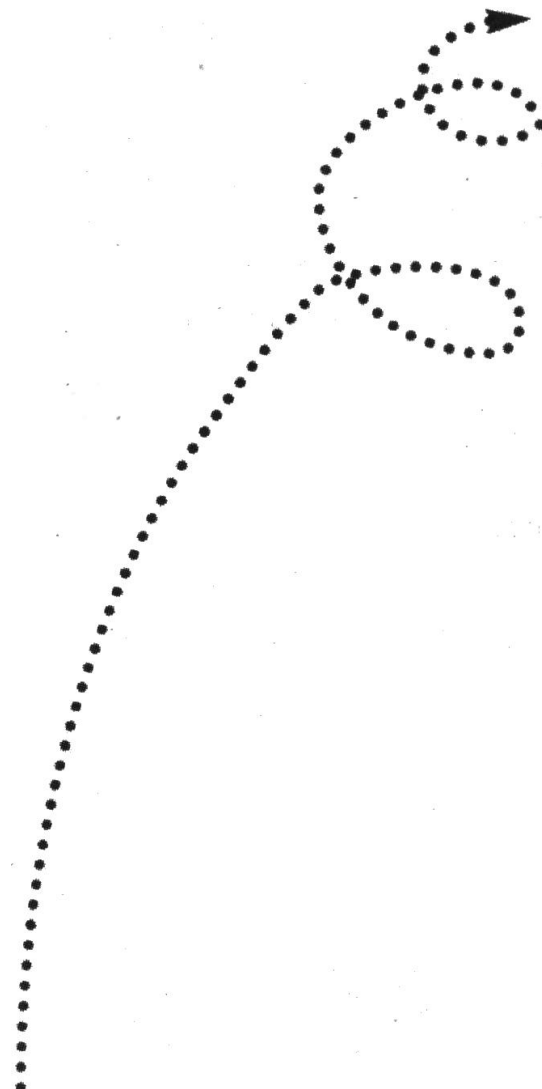
---

我们相信，创建财富的原理至少有 24 个。我们称之为“啊哈！”……

[ 一分钟百万富翁 ]

---

百万富翁之啊哈！



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 啊哈之一：人皆有之

大家都认为，树的关键是果实。但是，从事实角度说，关键在于种子。

——尼采(1844 ~ 1900 年)

环顾四周，你眼前的一切都开始于某人脑海中的意愿。你所坐的椅子，你伏案工作的台子，你驾驶的汽车，你居住的房屋，你身穿的衣服，你看的电视。首先是思想，然后是物质——从虚无中诞生。哇！瞧那个东西。万物源自思想。

将思想变成物质的行为叫做显现。这个词源自中古英语的 *manifestus*——意思是“看得见的”——和拉丁词 *manus*——意思是“手”。当你将某个物质显现出来的时候，就好比伸出手来，穿过把看得见摸得着的世界与想像世界一分为二的无形屏障，‘将你期望的物体拉进现实世界。

首先，你在想它，然后你再将它显现出来。你将它“物化”了，你让它降临了。

每个人都在显现什么东西。有的人显现的是富有，有些人显现的是贫困。如果你没有自己期望得到的东西，就请审视一下自己的思想。问一问自己：“我怎样才能将它显现出来？”

你就是自己播下种子、精心培育后的果实。如果你希望获得更好的收成，你就必须播种更好的种子。就像苹果种子不会长出桃树一样，贫乏的思想不会产生繁荣昌盛。橡树果必然会长成橡树，你脑子里的镜像势必成为你的现实。

心想事成。每一种思想都有一个结果。任何思想都不可能免费“栖息”在你的头脑中的。每一种思想都是投入到你生活池塘里的石子——产生的是真真切切的涟漪。思想越是激烈紧张，其结果的威力就越大。愤怒的念头就像是无线电波一样被人们接受——人能感觉得到，动物能嗅得出来。围绕你身体的整个能量系统都会受到影响。要根除这种念头。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

在你周围显现出来的所有东西都曾经让某人发了财。无论你往哪儿看，满眼都是这样的例子。你所坐的椅子，你伏案工作的台子，你驾驶的汽车，你居住的房屋，你身穿的衣服，你看的电视。不管你把眼睛朝哪个方向看——你触目所见的每一件东西都已经或者正在为某人赚取数百万的钱财。要让 100 万美元显现出来，光明的途径有数百万条。我们希望能够支持你改变自己的经济史。我们通过共同努力，可以改变整个世界的经济史。

## 啊哈之二：就位一行动一拥有

要想飞得跟思想一样快

要想越过万水千山

你首先必须知道

你已经来了

——乔纳森·利文斯顿·西格尔

用适当的方式给你的净值增加 100 万美元是本书的首要目标。但是，要实现这个目标——通过开明的致富方法——你必须遵循以下 3 个步骤：



当然，要成为一个开明百万富翁，你必须就自己喜爱的事情付出行动、添加巨大的价值并大幅度予以提升(我将在本书中具体阐述)。虽然这些行动步骤至关重要，但却不是首要任务。首先是要“就位”！即你必须首先成为一名开明的百万富翁。

开明百万富翁非常清楚——并且依此行动——的是：

1. 阔绰来自于改善他人的处境；
2. 索取的主要原因是拥有更多可给予的。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

对于开明百万富翁来说，这个问题涉及的完全是给予，而很少是获取。有了阔绰的源泉，就产生了给予。开明的百万富翁们之所以给予，是因为他们就是这样的人——这是他们真实本性的最高层次的显现，也就是他们已经“就位”。

你必须首先“就位”——成为开明百万富翁——然后才能采取任何“行动”。从你已经“就位”的角度，你可以采取一切必须的“行动”来尽可能多地为世界增添价值。由于你那开明的位置，你的行为或者行动在任何情形中都会恰到好处。

不错，你可以通过行动或取消行动而赚取数百万美元；但是，你不会体验到那种因为开明百万富翁所采取的增添附加值的做法而带来的平和安详、感激和拥有财富的感觉。你还会享受不到挖掘“阔绰海洋”的乐趣，而这正是人间最大的欢愉之一。

当“就位”和“行动”都正确无误的时候，你就会“拥有”你期望的结果，你将拥有自己做梦都想不到的财富。

## 啊哈之三：积极生活

只要出现了意料之外的变化，我们大多数人常常都会把事情“怪罪”到别人头上。在这种埋怨声中，我们损失的是一次巨大的学习机会。

这个世界是通过从错误中学习而向前发展的。在我们埋怨某人的时候，等于是在赋予此人驾驭局势的权力。比如，“假如约翰按照自己答应的那样做了，那么这件事就永远不会发生。”或许事实的确如此。但是，这句话赋予了约翰驾驭局面的权力，而我们通常是一无所获。

为了避免落埋怨，我们有时倾向于解释所发生情况的“合理性”。“要不是我昨天整夜都在路上，累得我今天无法集中精力，我就能做完那件事了。”这只是埋怨的另一种形式。我们不是在埋怨什么人，而是在埋怨当时的情形。然而，无论我们的解释有多么合理，我们都失去了最大程度地获取经验教训



[ 一分钟百万富翁 ]

---

的机会。

在我们超越了埋怨和解释之后，还有另一个层次的、非理想水平的学习方式。那就是羞愤——捶胸顿足：“我做了天底下最愚蠢的事情！”这时，我们没有怨天尤人，而是在责怪自己。这种做法同样会削弱学习的效果。

那么，看待人生经历的最佳角度在哪儿呢？是从个人责任的角度——积极的角度。

|   |   |   |
|---|---|---|
| ↑ | 学 | 习 |
| ↓ | 埋 | 怨 |

不错，并非所有的错误都是我们的责任。但是，我们越是心甘情愿地从这个有利的角度看待世界，我们手中掌握的控制人生的权力就越大。通过采取积极的态度，我们每个人都能最大程度地控制、指导、掌握自己的生活。从这个角度说，“自由意志”存在于每一种行为或疏忽，从而我们能够从每一种情形中学到大量的东西。

生活就是一系列的选择。开明的百万富翁对于

来自“积极领域”里的所有结果都举双手欢迎。每一种情形都能使他们受益匪浅，其结果是，下一个选择更有可能变得更加聪明一些。

要选择积极的角度来看待一切。开明的百万富翁就是这么做的。

## 啊哈之四：阔绰是你的自然状态

他从阔绰中摘取阔绰，剩下的还是阔绰。

——《奥义书》

宇宙广袤阔绰，什么都不缺，尤其是不缺意识。

无穷无尽的潜在财宝在等待着我们每一个人，等待着应用本能的人去获取。你可以现在就决定要变得富有、阔绰，而宇宙会喜滋滋地双手奉上。机会和祝福属于那些抱有阔绰态度的人们。在世界各地，别人已经创建了大量的财富。你也能。

一旦你利用、体验并选择显现出来，那么剩下

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

的就只有富绰。有谁能够吸收辉煌日落的所有阔绰光芒？大自然所拥有的绝对足够我们每个人畅饮、吸收、拍摄、分享。它源源不断，无休无止。事实上，分享的结果总是产生更多的阔绰。

阔绰的本性完全相同。词典给阔绰的定义是“大量供给，充足，超出所需”。这种本性不会耗尽，不会腐蚀，不会疲倦，也不会交割终结。阔绰就是本性。一旦你拥有了这种本性，结果就是阔绰。阔绰型思维能使其专注的任何对象成倍增加、磁化、扩大。

这些都有什么意义呢？它意味着这个世界拥有取之不尽的资源，可以满足所有人、所有地方的需求，同时营造一种可持续的生态和经济。

阔绰在现实生活中的模范形象有特蕾莎嬷嬷 (Mother Teresa)、玛雅·安热卢 (Pr. Maya Angelou)、欧普拉 (Oprah)、保罗·纽曼 (Paul Newman)、阿特·林克莱特 (Art Linkletter) 和比尔及梅林达·盖茨 (Bill and Melinda Gates)。

娄让阔绰显现出来，我们首先必须有效地、不

断地形成内在的阔绰心态。为什么呢？因为我们的心态导致了我们的结果状态。请在今后 30 天的每天早上和夜里复述以下的诗句，直至这些话成为你的真理。最理想的时间是晚上就寝之前和早上刚刚起床之时。复述的时候要充满感情、信念、想像和认可。

我在任何方面都阔绰无比。

无穷的金钱在等待我赚取、节省、投资、成倍  
翻番和给予。

我的阔绰让所有人都改善了生活。

我拥抱着阔绰，阔绰也拥抱着我。

## 啊哈之五：给予就是获取

播种吝啬者，收获亦贫乏；播种慷慨者，收获亦丰厚。

——英王詹姆士一世钦定《圣经》英译本

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

词典对“悖论”下的定义是，在某个层面上似乎相互矛盾的两种行为或者两种观点。但是，在一个较高的层次(通常被称做“超层次”)上，它蕴涵的是宇宙运行方式的更深层次的真理或理解。

用适当的方式给你的净值增加 100 万美元，这是本书的首要目标。但是，要实现这个目标，首先你必须给予。这是开明的百万富翁的悖论之一。从某个层次上说，它似乎完全不合逻辑。人怎么可能在获取之前给予呢？运用寻常逻辑，这好像是不可能的。但是，站在一个更高的层次上，即超层次，事实正是如此。

许多老话都说，“给予之后。你将会被给予。”静下心来想一想：朋友最多的人是不是最友善的？获得爱最多的人是不是最具有爱心的？这就是开明的百万富翁的信念——给予就是获取。这也是开明的百万富翁的悖论。

对这种悖论的认可包含信念和行动。这个过程就像是站在悬崖边上，深信山谷里面是一个富绰灿烂的世界，然后纵身跳下去。阿波里耐的诗是这样

写的：

到悬崖边上来，他说。

他们说，我们害怕。

到悬崖边上来，他说。

他们过来了。

他推了他们一把

他们便飞了起来。

只有通过实践，我们才能懂得“给予就是获取”的道理。这种行为方式——常常略带踟躅——为我们打开了创建财富的精神世界。请付出你的时间、你的赞同、你的微笑、你的忠告、你的智慧、你的敬意、你的幽默感、你的才能、你的关注、你的鼓励、你的爱。所有这一切都会大量地流回到你的身边。精神境界能够扩大、增加一切所给予的东西的价值。

给予之获取视宇宙为真正阔绰之地。给予在挖掘精神境界的潜力，让我们、我们的思想和我们的结果成倍放大。开明的百万富翁们十分清楚：世界

[ 一分钟百万富翁 ]

---

上有一个阔绰的海洋，你在挖掘的时候可以用茶匙、水桶或者卡车。海洋并不在乎。

## 啊哈之六：改变现状，易如反掌

我们大多数人都认识到，要改善自己的生活，就必须改变我们的习惯。你是否希望有一种简单的办法，能够改变你的习惯——一种着实轻松、有效并让人终身难忘的方法？

你在家或者办公室里也许很容易就能找到一条厚皮筋。将厚皮筋缠在你的左手腕上，它便能立刻造就一个百万富翁。怎么做到的呢？每当你发现自己产生了负面或者是导致负面效果的想法时，就弹一下皮筋。是的，那样会很疼。疼痛造成了“模式中断”。你在内心——也许会放出声音——喊了一声“啊！”

每当你发现自己说了以下的话时，就弹自己一下：

我承担不起。

那不是我的强项。

我没那么棒。

我受之有愧。

我做不到。

我不够聪明。

我不知道从哪儿开始。

我的关系网不够。

将你的内心独白改成：

我要看看怎么接上关系。

我要按照现在的基础立刻着手。

我具有足够的聪明才智，能够想出办法。

我能做到。

我当之无愧。

我够棒了。

那正是我的强项。

只要我当真想要，就能够承担得起。



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

这个技巧简单之极。你要在今后的 30 天内每天 24 小时、每星期 7 天都戴着那条皮筋——包括睡觉和淋浴的时候。等到左手腕上出现一圈红肿的痕迹，你就能开始迅速、安全而令人满意地改变自己的行为。除了你自己以外，没必要让任何人知道你的举动。当你体验到了此举带来的巨大变化之后，请把这个技巧告诉你的 3 个朋友。

你的想法具有诅咒和祝福的能力。它可以把你带到充裕、丰富、富绰和“拥有”的境地，也可以让你进入另一个极端。选择权在你手里。你可以控制自己的思维，你的思维可以控制你的行动，你的行动可以控制你的结果。

请戴上那条“百万富翁”皮筋，在弹皮筋的过程中走向不断改善的生活和生活方式。它将毫无疑问地让你走上通往百万富翁的光明大道。

## 啊哈之七：言语的力量

请戴几天“百万富翁”皮筋，每次产生负面想法的时候就“弹”自己一下。然后，把精力集中在你说话时的用词上。说出来的话对于你的外在和内在自我都能产生巨大影响。无论你说的是什么，最终都会像飞旋镖一样飞回来。因此，言语恰当非常关键。

马歇尔·瑟伯(Marshall Thurber)是旧金山一家非常成功的房地产营销公司的合伙人。他说起了自己曾经在办公室员工身上做的一次很有力的实验。“有一条规则立刻全面改变了我的公司。那是在全公司的一次每周一早会上产生的。在那天的会上，我从一本详细介绍美籍印度医生罗林·桑得(Rolling Thunder)生平的书，给大家念了一段话。”

以下就是罗林·桑得的话：

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

“人们必须为自己的想法负责，因此，人们必须学会如何控制思想。这或许并不容易，但却是可行的。首先，如果我们不想思考某些事情，我们就不去说它。我们没必要去吃自己看到的所有东西，同样，我们没必要把脑子里想的东西都说出来。因此，我们首先要注意自己的言语，只说带有良好目的的话。”

听了这段话以后，瑟伯公司里的所有员工都一致同意只说带有良好目的的话。也就是说，“如果无助于目的，就不去说。”根据他们的规定，如果发现有人没有遵守这条有关说话的要求，此人就要在办公室的一只碗里捐 2 美元。到了月底，碗里的钱就被送到慈善机构。

每次说了没有“良好目的”的话，就要往碗里放 2 美元，这种做法给这家公司带来了变革。根据瑟伯的说法，对他来说，此举在一群人身上产生的影响之大是前所未有的。

在这里，我们提一个难题：小心选择你的用词，只说带有良好目的的话。如果无助于你的目的，就不要说。如果你发现自己说了这种不管用的话，就往碗里放 2 美元。然后，看看你自己的生活会产生什么样的结果。

这只是开明的百万富翁的习惯之一。做到这一点之后，你就在开始运用你的措辞来构筑成功。

## 啊哈之八：你的财富就是你自己

“现在，告诉你我的秘密，一个非常简单的秘密。你只能用心去看；重要的东西眼睛是看不见的。”

——摘自圣埃克苏佩里的《小王子》

一切都产生于虚无。我们所有人来到人世的时候，都是赤身裸体、无助无知的。所以，无论什么

[ 一分钟百万富翁 ]

---

时候，你只要开始了一个新的项目，你就是一个新生婴儿。你的第一个任务就是评估你的资源。在商务界，他们称之为编制资产负债表：总结你的资产和债务情况。

| 资产             | 债务   |
|----------------|------|
| 现金             | 负债   |
| 证券及其他短期投资      | 债务   |
| 房地产            | 抵押物  |
| 汽车、设备和其他有形资产   | 银行贷款 |
| 家具、珠宝首饰和其他个人物品 | 本票   |

你从债务中扣除资产之后，便得出了所谓的“净值”。如果你要想成为一个净值百万富翁，那么你拥有的减去你所欠的必须等于 100 万美元以上。

这样一份资产负债表认定的是，我们的资产决定了我们的财富。但是，传统资产负债表并没有体现许多关键性内容。事实上，这些“无形资产”才是我们拥有所有财富的真正源泉。

比如，原始商务创意呢？将想法付诸实施的决心呢？帮助你实现目标的各种人际关系呢？那些创造力、意志力、毅力、奉献和知识呢？这些属性一项都没有出现在传统的资产负债表里。但是，没有了这些，就没有了绝对的有形资产负债表。事实上，你并不是拥有财富，你的财富就是你自己。因此，让我们来编制你的“开明型”资产负债表。你有哪些无形资产？

### 内在资产

创造力、想像力、见识、豁达

勇气、胆识、毅力、诚信

专家关系和客户数据库

技能：销售、说服力、营销术

时间管理

### 内在债务

愤怒、心胸狭窄、完美主义

恐惧、焦虑、犹豫

[ 一分钟百万富翁 ]

---

声名狼藉

懒惰

组织能力差

具体地说，在刚起步的时候，你只需要 3 个资源：一个好想法；付诸实施的决心；拥有所有其他资源的关键关系。

你的座右铭应当是：我所需要的每一项资源(无论是有形的还是无形的)，此时此刻某处的某人都拥有。我怎么才能找到这种人，并说服他们为我提供这些资源？

## 啊哈之九：财富是自由

人生就是一堂课，你在出生的时候就已经登记入学。你无法逃课，哪怕是结束生命。走进这个课堂时，并没有什么教材。就让这本书来改变这一状况吧。

从经济上说，你现在可能正在赚钱或者正在赔钱。我们要你成为赢家，我们要你永远是个赢家；我们要你传染上只赢不输的“毛病”。得了这种“病”，你就成了势不可挡的常胜将军。

为了预习你要上的“你的人生”这节课，我们要教给你——并激励你——如何吸引钱财，而且是大量的钱财。这就是至关重要的首要自由——叫做金钱自由。你需要拥有足够的金钱，以便提前为你将来的日子奠定基础。你去工作的原因是因为你需要工作，而不是因为你不得不工作。

你可以投入大量的时间，因为你不再是工资的奴隶，并不从属于你的工作；因为你可以自由地承担风险。一旦到了这个程度，你就可以尽情地想像自己能够起到多大的作用；你可以扩展你的自我意识，走到你当之无愧的位置；你可以制定宏伟的目标；你可以组建自己的“梦之队”；你可以成为一个完全阔绰、运行状态极佳的人；你是一部正在精雕细琢中的杰作——感觉比以往任何时候都完美、踌躇满志、身心健康。



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

在实现了金钱自由的第一个变革步骤之后，你便获得了“通行证”，接着进入时间自由阶段。时间自由并不是说你不工作，而是说你的工作就是你的表演。你的表演就是你的工作。你在品味它，你拥有了它。工作并不是你的主人，你感觉心旷神怡，不慌不忙。你开始时不时地给自己放一天假。逐渐地，你每个月放假一周，或者每年休息 3 个月，并且在休假期间可以完全彻底地把工作抛到脑后。然而，你的收入却在继续上升，上涨，翻番。等你回到工作中的时候，你便精神焕发、神清气爽，准备用突破性创意，促使自己跳跃般地前进。

有了时间和金钱方面的自由，你和你钟爱的人就拥有了人生最珍贵的礼物——爱，以及体味爱的时间。你可以深入地经营自己最重要的夫妻关系，并让这种关系唱着歌、哼着曲、跳起舞来。你所拥有的是他人只能梦想的东西——相互承诺的自由，深情、激情、意味深长、亲密无间，永恒的甜蜜。

你现在可以检查自己的精神状态，你可以致力于实现精神自由，你会发现自己在上帝心目中的地

位以及上帝在你自己心目中的地位。

我们不要忘记了身体自由。健康是终极财富。由于你有时间锻炼，有钱购买最好的营养品、最有营养价值的补给品和保健方案，因此你能够最大程度地保持自己的长期健康。

这 5 个方面的自由将引导你走向终极自由——即挖掘自己真正才智的能力。根据哈佛大学霍华德·加德纳(Howard Gardner)博士的突破性调研结果，我们每人都有天才的智慧。享有终极自由的时候，你就可以决定去发现自己的真实才智，发现应用这种天才智慧的独到方法。

## 啊哈之十：一切始于梦想

5 年之后你会在什么地方？你还会住在现在的房子里吗？你还会开现在的车吗？你还会从事现在的工作吗？5 年的时光是否会让你变得老了、头发白了、身体胖了、债更多了？

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

或者说，你是否看到了一个更加光明的未来？  
让我们上那里去吧。

问一下自己：“5 年以后，生活会是怎样？”假设你已经战胜了一切障碍，消灭了所有魔鬼，前进的道路已经畅通无阻，只有你以及你希望在 5 年内（或者在更短的时间内）实现的任何东西。

让你自己从目前生活的负担中摆脱出来，安上一对想像的翅膀飞向未来。想像你到了自己的梦幻之家。你来到前门，走了进去。首先映入你眼帘的是什​​么？闻一闻屋子里的味道，竖起耳朵听听，是否合你的意？

跟你一起住在那所房子里的是什​​么人？你们之间的关系有多完美？爱与被爱的感觉如何？

5 年之后，你的形象如何？你是否更加健康了？更加健壮了？请让“理想中的你”出现。

你是否与自己的“高能量”合拍？你是否过上了神仙般的日子？你是否心态平和、思路敏捷，甚至乐不可支？

请放纵自己，去做一个宏伟的梦。要想像自己

[ 一分钟百万富翁 ]

---

过上了平衡的生活——无论是经济上，还是精神上，抑或在社会 and 身体方面。你什么都不缺——一切都完美！

今天夜里，在你进入梦乡的时候，请详细地设想一下这一光辉的未来。明天，在你醒过来的时候，请唤醒你的梦幻世界。看看它，品品它，闻闻它，摸摸它。在今后的 90 天时间里，要坚持每天都这么做，然后注意一下，有些惊人的事情会开始同时出现在你的生活之中。

要将这个梦想变成事实，对你来说什么是最重要的呢？请写在下面。由此，你将成为一名开明的百万富翁。

---

---

---

啊哈之十一：清晰就是力量

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

所有讨论成功学的著述都阐述了目标的重要性。但是，几乎没有一本书涉及到如何考虑你的目标。几十年以前，一个叫做内维尔 (Neville) 的哲学家向我们披露了这个秘密。他说：

不要考虑你的目标，而要从你的目标角度来考虑。

换句话说，你不应当考虑你未来的梦幻之家，而是要从你的梦幻之家那里去考虑。要想像自己实际上就住在那个梦幻之家中——仿佛你已经在那里了。想像你在自己的梦幻之家门口溜达。你能看到什么？你能闻到什么？你能听到什么？你能尝出什么味道？获得这样一个家的感觉如何？你在自言自语些什么？要实际体验住在那里的感觉。这就是考虑你的梦幻之家与从你的梦幻之家那里考虑的区别所在。

这么做有多重要呢？杰克·尼克劳斯 (Jack Nicklaus) 在他的著作《我的高尔夫之道》(Golf My Way) 中，披露了自己是如何运用这种方法跻身于最伟大的高尔夫运动员行列的。在每次击球之前，他

都会在脑子里形成整个击球过程的画面。

“即便是在练习的时候，每次击球前我也是脑子里出现这种彩色画面，”他说。“首先，我‘看到’球落在我希望它落到的地方，漂亮的小白球，高高地停在翠绿的草地上。接着，图像很快发生了变化，我‘看到’球飞到了那里——包括它的路线、它的轨迹、它的形态，甚至它落地的样子。然后，图像似乎是‘淡出’了，下一个图像表现的是我的挥杆动作，将刚才的图像变成了事实。”

这里还有一个很好的例子。在 1984 年的奥运会上，当美国体操选手玛丽·卢·雷顿 (Mary Lou Retton) 站在垫子的一端，准备最后一次跳跃的时候，全世界都屏住了呼吸。赌注已经高到了极限——她必须得到一个十全十美的“10”分，否则一切都将前功尽弃：梦想、金牌、团队的骄傲，一切都将化为乌有。她闭上眼睛停了几秒钟，然后进入位置，飞速奔跑起来，稳稳地从鞍马上摘取了完美的 10 分，为

[ 一分钟百万富翁 ]

---

自己、为美国队赢得了金牌。当记者事后问起，她在奔向成功前闭上眼睛的那几秒钟里在想些什么时，她说她在想自己每一个动作都做得非常精确，毫无瑕疵，赢得了最高分。

生活中有时候的确是一切都悬在成败分界线上——要么是百分之百的成功，要么就是一败涂地。努力和拼命于事无补，只有实现它才能获取胜利。正是因为这个原因，清楚地看到自己的目标是非常重要的。在运用这种生动构想的新方法时，你会发现你的个人形象开始与自己脑子里的新形象重叠起来。形象地说，你将开始进入你的百万富翁新形象。

## 啊哈之十二：越清晰，力量越强大

目标是成功的关键。我们建议你为自己的目标专门准备一个笔记本。无论什么时候你想到什么希望自己一生中能够实现的东西，就写进那个专门的笔记本里。然后，坚持每天写下 6d”大目标。要在

每天早上一天刚刚开始的时候写目标。不仅要大声念出自己的目标，还要将这些目标具体写下来。这个主意，我们是从著名公共演说家布莱恩·特蕾西(Brian Tracy)那里学来的。他每天都要将自己的重大目标写下来。这样，他就会把精力集中在当天自己真正希望实现的目标上来。

为了保持你自己的平衡，请记录自己的 6 个首要目标，每个目标代表你生活中的一个重要领域：

身体：你的健康目标

头脑：你的知识目标——要读的书，每天的学习任务量

身心：你的精神目标——你用于思考或者祈祷的时间

时间：你的公司机构目标

人际：你的人际关系目标——有关在你生活中最重要的那些人

金钱：你的财务目标



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

此外，每天都要确认一下以上的各个目标，就仿佛你已经取得了成功，写在  $3 \times 5$  (英寸) 的卡片上。比如，如果你的金钱目标是今年要赚取 10 万美元，且给自己放长假，那么你要在卡片上写下：“我很快乐，很得意，每天挣着 400 美元，而且今年全年只工作 250 天。”

请注意，你用“快乐”一词开始确认自己的目标，那是因为大多数人并不知道自己是否快乐。要选择快乐。这并不需要什么额外的花费。正是这种态度，能够给予你生意和生活中的高度。它是一种心态，能够吸引大量好事。

接着，写下你计划提供的是什么服务、产品或者信息，以及你计划提供的数量和质量：“我每天都在向 xx 名满意的客户提供 xx 件产品，提供的是出色的价值。”（如果你在星期一丢掉了一笔生意，那么你必须在星期二补上两笔，依此类推。）

在你整天忙碌的过程中，要将那张  $3 \times 5$  (英寸) 的卡片留在身边。要在那张卡片上确认你自己的所有 6 大目标，每天大声读上 4 次——早饭、午饭、

晚饭和就寝前。这最后一次最为重要，因为你的头脑永远不会睡觉。

要在卡片上签名，标明日期，并让一个与你亲密无间的人效仿你的做法。每个星期都要与这个人碰头，以便证明自己没有“脱轨”。至少每个月要修改、更新一次卡片。

你要只考虑自己想要的东西，永远不去考虑不想要的东西。要设想自己正在赚取实现目标所需要的钱财。

要写，要读，要说，要看。注意看着你的目标是如何神奇般地成为你生活中的现实的。

## 哈之十三：挖掘你的聪明才智

你是“天才”吗？展现你的天才智慧意味着明白自己这辈子要做什么并付诸实施，因为它所表现的是真实的你。老虎伍兹(Tiger Woods)、欧普拉、沃伦·巴菲特(WarrenBuffet)、比尔·盖茨，他们都

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

表现出了自己的天才。他们正在过着他们理应过的日子。要想像他们在做任何别的事情，是不容易的。难怪他们那么成功！

以下是表现自己天才的人的 4 大特征：

1. 热情：他们都热爱自己从事的工作。即便他们没有得到报酬，他们也会去做。

2. 才华：他们都擅长自己从事的工作。无论是才华、能力或者天才智慧——他们都不缺。

3. 价值观念：从事目前工作，对于他们来说极其重要。

4. 命运：他们意识到自己在从事命中注定的事情——做出他们自己的独到贡献。它几乎成了一种精神上的东西。那是他们的命运。

是不是只有伟人才有天才智慧呢？绝对不是！我们坚信，每个人都有自己独到的天才智慧——包括你。你拥有与众不同的才华、能力、兴趣和价值观念，只有你能够将自己的这些特征发挥到极致。你

的命运只有你自己才能实现。

你应当怎样开始挖掘自己的才华呢？请完成以下的练习，以便编制你自己的 4 部分“天才清单”。

**热情：**

**我爱做什么？**

什么样的活动最能够让我感到心满意足？

生活中什么事情能让我热血沸腾？

我的秘密野心是什么？我有哪些嗜好？

1. -----

2. -----

3. -----

4. -----

**才华：**

**我擅长做什么？**

别人说我擅长的是什么？

我过去在什么地方最拿手？

我在什么地方曾经非常成功？

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我有哪些强项？

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----

价值观念：

什么事情对我来说至关重要？

如果金钱不是障碍的话，

我会投身于什么事业？

我主张的是什么？

我不主张的是什么？

我可能会为什么事情而甘冒生命危险？

如果只剩下 5 年的时间，

我需要完成的是什么事情？

指导我日常生活的价值观念是什么？

1. -----
2. -----
3. -----

4. -----

### 命运：

#### 我注定要做什么事情？

生活中我的个人使命是什么？

我的位置呢？

上帝希望我这辈子干什么？

在我的人生道路上，

已经安排了哪些特别的机会？

我在什么地方能够起到作用？

我感觉自己是什么样的命？

1. -----

2. -----

3. -----

4. -----

这个练习的目的是帮助你更多地了解自己的独特个性。你越是深入了解自己的这方面特性……

[ 一分钟百万富翁 ]

---

你感觉自己日常活动中的精力越充沛。

你体会到的满足感越强烈。

你取得的成功会越多。

你成为百万富翁的速度会更快。

## 啊哈之十四：博爱

顺势而为，四两千斤。

——亚伯拉罕·林肯

要想一分钟致富，你就必须从事自己热爱的事  
业，从事你为之热情奔放的事情。我们的朋友迈  
克·利特曼(MikeLitman)用“博爱”一词来描述那  
些过着令人羡慕生活的人身上流淌的动力。开明的  
百万富翁取得成功的源泉就是博爱。

要记住，驱动人类行为的动力是感情。是感情  
——而不是冷静的认识——驱使着开明的百万富翁  
们将好主意演变成了巨大的价值。如果你热爱目前

从事的工作，事情就容易得逞。请回到“啊哈！之十三”。在你的天才清单上，哪些事情能够让你的感情兴奋起来？将它们列在下面。

### 走向富有的潜在渠道清单

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

布莱特豪斯(BrightHouse)是一家“点子公司”，也是在工作中注入激情的一个绝好例子。他们向客户——比如可口可乐公司、佐治亚太平洋(Georgia Pacific)公司和哈迪斯(Hardee's)公司——收取的费用是每个点子 50 万至 100 万美元。该公司的乔伊·赖曼(Joey Reiman)说：“我们的做法是大量倾听，而不是搜肠刮肚；创造力更多的是在于人们的感受，而不是人们的认识。”

要成为开明的一分钟致富型百万富翁，仅仅需



[ 一分钟百万富翁 ]

---

要做到以下 3 点：

1. 从事你所热爱的工作。
2. 填加巨大的价值。
3. 将它大幅度地提升。

这就是致富之路。走上这条路，百万财富就会尾随而来。

## 啊哈之十五：想像力胜过意志力

大约 100 年以前，有个名叫埃米尔·库埃 (Emile Coué) 的法国大夫说了一句非常深奥的话：

“当意志力与想像力发生冲突的时候，凯旋的一定是想像力。”

换句话说，当你的意志力——你那理智、理性

的自我——与你的想像力——你那创造性的右脑部分的自我——发生冲突的时候，你的想像力总是获胜。

简而言之，你的想像力是关键。举例说明：孩子被告知床底下没有怪物——但是，一旦关了灯，孩子的想像力就肆虐起来。如果你想稳定孩子的情绪，顺从想像力的做法会比理智更有作用。（别担心，亲爱的。在我们家里的怪物不是伤害孩子的那种。我们只让保护孩子的怪物进来。）

我们这些成年人并没有什么不同——我们想像中的怪物同样狰狞恐怖。你有没有因为害怕被拒绝而退缩过？当然，我们都有过这种表现。我们的内心都很柔弱、不确定；我们都会寻求伙伴们的接受；我们希望得到爱；我们渴望爱；而且我们痛恨表现得像个傻瓜。

我们常常到头来去设想出现最糟糕的情形。我们能看到“他们”将我们否决——挂断我们的电话，或者拒绝跟我们做生意。最后，我们会去揣测他人的心思。“我敢肯定她不喜欢我。… ‘也许他能看出

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

来，我并不像表面上那么成功。”

你为什么不去设想最佳情形呢？设想自己获得了成功，看见他们接受你，喜欢你——你的创意，你的项目——口中不断地说“好！”想像一下，这该有多好。要往他们的脑子里“安装”正面的想法。“他们可能需要我推销的东西。”“这可能就是他们一直在寻求的答案。”

关键是：想像最佳情形的做法并不总是奏效。有时，最糟糕的情形的确会发生。但是，想像最佳情形奏效的概率更大！

为什么？

因为人们实际上的确在揣摩你的心思。你的“想法”会通过电波传送给与你见面的那个人。对方会下意识地接受电波。因此，如果他们无论如何也会揣摩你的心思，那就要确保他们所揣摩的是值得揣摩的东西。

要设想出现最佳情形，预计产生最好的结果。开明的百万富翁就是这么做的。

## 啊哈之十六：问题的大小决定了答案的大小

如果你问自己：“我怎么能挣到 100 万美元？”你的脑子就会开始工作，去寻找答案。你的脑子会被迫不停地工作，直至找到满意的答案。

要注意，大多数人问自己的问题是：“我怎么能找到一个工作、获得一份薪水？”错误的问题会产生错误的结果，或者是比较逊色的答案。

问题决定了答案。你的问题的大小决定了你的答案的大小。涉及到赚取、发明、创造和产生百万美元财富的问题，几乎没有人会问及——这些问题由你来提出。

许多人熟知的世界上最伟大的保险推销员本·费尔德曼 (Ben Feldman) 有一次告诉马克，每年挣 10 万美元和每年挣 100 万美元的区别实际上就是一个零。一个拿佣金的推销员，如果每年要挣 10 万美元，那么就要工作 250 天，每天挣 400 美元。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

要想每年挣 100 万美元，那每天 400 美元的数字就必须上升到 4 000 美元，两者之差是一个零。使之成为现实的“指令”是：“如果你钟爱的人们生命取决于这个收入，你能不能做到？”答案几乎总是一声响亮的“能！”

这个例子的意义在于，问错问题的人们，生活水平低于他们的真实潜能。他们的能力和才华大于正在投入使用的才能。这种情形几乎无人例外。我们请你重新考虑自己能做什么，并且现在就开始行动！

在我们决定编撰这本书的时候，我们问：“我们怎么才能写一本见解全新的书，在这个 10 年期间刺激造就 100 万个百万富翁、400 个亿万富翁？”鲍勃起了一个完美的书名：一分钟百万富翁。这是一本带有重大使命的前沿书籍。为什么？要想改变世界经济史，我们需要创造就业机会。进取精神是实现这个目标的最好、最持久、最令人满意的途径。

数据表明，每个百万富翁都能创造 10 个新的就业机会，而每个亿万富翁能创造 1 万个新就业机会。

因此，本书——连同必要的讲习班、电话会议和培训课程（有关这些服务的详情，请访问浏览我们的网址：[www.oneminutemillionaire.com](http://www.oneminutemillionaire.com)）——将能实现我们的目标。产生这一切的原因是，我们曾不断向自己和他人提出一些强有力的重大问题。每一个问题都带有若干大的目标和梦想。

随着你向自己和他人提出更好的问题，你的结果会得到大幅度的改善，世界会变得更加美好，你的服务在数量和质量方面都会改善，你能起到的作用会发生天翻地覆的变化，而你将在时间的长河中留下一份丰厚的遗产。

## 啊哈之十七：你已经知道了答案

把你的手指放在自己的脑门上，说，“这是这个星球上最强大的电脑”。这台电脑——你的脑子——记录了在你身上发生的一切——同时接收着数以百万计的各种输入——热、光、湿度和声音。它维持

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

着你的身体运行、心脏跳动、肠胃工作——所有这一切，都在你不知不觉之中发生着。

你在一生中学到的所有东西都成了难以磨灭的记录，包括你所听到的、说过的、读到的、看见的和经历的一切。这是你随身携带的一个数据库。有些人甚至认为，你的 DNA 携带着你的前生前世的智慧。简单地说，你潜意识中的数据银行是巨大的。人的记忆并不差，可以说是完美无缺，只是进入已有数据的系统很糟糕。

那么，你的直觉是怎么工作的呢？假设你正在就某项决定再三斟酌。你的直觉在你的巨大的数据信息库中进行扫描、评估、加工，直到它得出结论。现在，它试图发出信号。

这是一个十分艰难的部分。你的直觉就像是个拥有真见卓识的……聋哑人。它能够清楚地看到应当做什么，但是它只有通过“微妙”的方法向你发“信号”。每个人连接直觉的通道都不一样。对有些人来说，这种信号是一种祥和的感觉；对有些人来说是一种静静的、宽慰型的内在的声音；而对有些

人来说,那是灵光一闪。也可能是这三者的混合体。

你的直觉是如何向你发信号的呢?

回想一下自己曾经有过“预感”的时候——当时你知道有些事情是对的。请让自己的脑子回到当时,让记忆倒回至出现“预感那一刹那”之前,然后从那里开始让记忆用定格的方式“播放”,同时注意你身体内部与那个预感有关的任何信号。你注意到了什么?一种图像?一个声音?一种感觉?你怎么“知道”它在发出真相的信号?你就是“知道”。

你是从哪里得知的?要注意,确信无疑的感觉在你身体的中央。它是冷是热?是清晰还是模糊?是真切还是朦朦胧胧?

你早就拥有一种惊人的能力,“知道”应该往哪个方向走。你只是需要学习如何破译你自己的信号而已。

请花时间培养自己的直觉。在你做出某项决定之前,跟你的“内部知情人”核查一下。跟着你的“感觉”走,几乎永远错不了。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 啊哈之十八：协调一致

通过放大镜聚焦后的阳光能够点着纸。但是，各种条件必须“合适”。如果放大镜距离纸片太远，光束就会分散，无法产生足够的热量来点燃纸片。

当你把水加温至华氏 212 度时，水就开始沸腾。如果温度只达到 211 度，水就不会冒泡。

飞机必须获得一定的地面速度，才能起飞升空。达不到这个速度就无法导致飞行——只能在跑道尽头造成撞毁的奇观。

卫星必须达到逃逸速度，才能挣脱地球的引力，然后它就进入了无需费力的轨道，在那里，一个婴儿的呼吸力量就足以推动它。但是，如果飞行器达不到逃逸速度，就会跌回地球。

有些人投入了大量的精力，试图取得金钱方面的成功。他们仿佛将几乎所有事情都做得正确无误——制定目标、看书、参加讲习班等。他们采取了

所有正确的动作，但是，成功似乎还是躲着他们。然而，有些人看起来采取的是同样的动作，却获得了巨大的财富。这其中的区别在哪儿呢？要想显现富绰，你必须做到协调一致——即你的所有各个部分都必须一致起来。你必须协调 3 个主要部分：

首先是欲望：你必须要有欲望。第二是信念：你必须相信自己能赚钱——赚大量的钱。第三是接受自己：你必须相信自己可以当之无愧地富有——彻头彻尾地富有。如果这几个部分中有\_部分出了偏差，你的精力就变得散乱、无效。比如，你可能想成为一个富有的人，甚至觉得自己当之无愧，但是在经过了几次失败的尝试之后，你形成了一种认识，觉得自己不是这块料。3 个部分中只有 2 个是不够的。你没有做到协调一致。你只是点着了 2 台发动机，而要达到逃逸速度却需要 3 台。你跌回到了地球。这听起来是不是有点熟悉？

要想产生足够的热——要想达到沸点——要想获得合适的地面速度——要想达到逃逸速度，你必须保持一致性。你的各个部分——你的心，你的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

头脑，你的精神都必须到位。所有系统都必须启动。  
开明的百万富翁们做到了协调一致。

## 啊哈之十九：你是金钱磁铁

你是一——金钱磁铁？一点不错！磁性是宇宙中的一个主要力量。正是这股力量将银河系拢在了一起；正是这股力量在驱动着你自己身体内最微小的亚原子。地球本身就是一个巨大的磁铁。在日常生活中，你看到的磁铁有电话、电视、收音机、电脑、音响、摄像机，以及所有电力驱动的家用电器——冰箱、微波炉等等。

在每块磁铁的周围，有一个看不见的“磁场”。当一颗钉子接触到这个磁场时，就会被吸到磁铁上——就像是变魔术。那颗钉子并没有选择，它永远不会对自己说，“我想，今天我要忽略磁场。”

你是否知道，当一颗钉子接触到永久磁铁的时候，它本身就成了一块临时磁铁——拥有了它过去

不曾有的吸引力？只要那颗钉子保持在接近磁铁的地方，就会保留这种新获取的磁力。如果磁铁被拿走了，钉子就会回到它原来的状态。为什么会这样呢？

如果你用显微镜观察钉子的原子，你会发现那些原子具有磁的属性——但是它们排列无序。钉子的原子磁极指向各个方向，因此相互抵消了磁能。相比较之下，磁铁的原子却处于完美的排列状态——它们的南极和北极都朝着相同的方向。当磁铁吸住钉子的时候，钉子里的原子便开始按照磁铁原子的顺序排列——变成了一块“准”磁铁。这些原子的排列越是一致，普通钉子的表现就越像磁铁（你能感觉到这个比喻的含义吗？）。

你自己的身体就是一个电磁的活动的场。你拥有的数十亿原子中，每一个都是一台产生磁能的小机器。你是产生磁力的“活动”工厂。

你也可以拥有磁的属性——即潜在的吸引力。

由于“准”磁铁能够吸引“准”磁铁，因此你

[ 一分钟百万富翁 ]

---

也能吸引自己喜欢或者想要的东西。

你与自己想要的东西越是一致，你吸引这些东西的力量就越强大。

你“一致”想要的东西别无选择，只能被你吸引过来。

做到这种一致性的人很有吸引力，像是块磁铁——甚至是魅力四射。

当你与另一个保持了一致性的人在一起时，他/她的磁力会“沾上你”。

你的一致性越强，你周围的磁场范围就越大。

当你做到“彻底一致”的时候，你就是挡不住的诱惑！

正如拿破仑·希尔在《思考致富》（中文版已由中信出版社出版）中所说的，

我们的头脑因为我们的主流思想而磁化，其方法是我们任何人都不熟悉的。这些“磁铁”将所有

与我们的主流思想相吻合的各种力量、人和生活中的机遇吸引到我们的身边。

换句话说，你成了事实上的一块磁铁，吸引着你希望得到的东西。如果你当真想得到金钱，那么金钱事实上是无法拒绝的。

## 啊哈之二十：敲打成器

研究一下这段话：

人们在下定决心之前，会出现犹豫，会有可能退缩，总是没有效率。有一条基本真理与所有主动进取(和发明创造)行为相关——忽略了这一真理就会扼杀无数的创意和出色的计划。这一真理就是：当人们真正投身于某件事的时候，老天也会帮助他们。所有原本永远不会发生的有利情形出现了。承诺的决定产生了一系列的效果，引发了天佑般千奇

[ 一分钟百万富翁 ]

---

百怪的不可预见事件，各种会面及物质支持，而这些都是人们连做梦都想像不到的……我深深敬仰的歌德的一句格言是：“无论你有能力做什么，或者梦想自己有能力做什么，尽管着手去做。胆识本身就包含了天才的智慧、力量和奇迹。”

——威廉·H·默里，《苏格兰人喜马拉雅山探险记》(ThP Scottish Himalayan Expedition)

承诺是可以燃起大火的一颗火星；承诺是发动引擎的关键。一个人在沙地上写了一句话，声称：“我发誓要做这件事——不管需要什么样的代价，不管需要花费多少时间。”这时，有一束看不见的信号发了出去，就像是无线电信标，完成任务所需要的所有资源都会产生共鸣。

这些资源于是开始像变魔术一般开始“显灵”。思路开始打开了，时间根据需要放慢或者加快了脚步，人们似乎受到了召唤一般突然出现了。

这是怎么发生的呢？

你有没有使用过音叉？当你敲打音叉的时候，它

便开始振动，发出低沉的声音，通过周围的空气传出某种具体音高的声波。如果你把另一只音叉校准到相同的音符后放在旁边，那么这第二只音叉就会接收到这种声波，慢慢地开始发出低沉的声音，并随着第一只音叉开始振动。如果这第二只音叉没有校准到相同的音高，它就不会振动。

同样道理，你发出了无声的、看不见的信号。在大多数情况下，这些信号非常微弱、散乱。但是，当你的承诺达到了一定水平时，你的振动强度就提高了。你的精神，你的灵魂，你的生命力——不管你用什么词来形容——开始以高频率振动起来。这些声波就像无线电信号一样，会被你遇到的所有人无意识地接收到。传达的信息微弱而清晰——我下决心了。

在你下定了决心之后，你体内的细胞便因为你那目的带来的激情而充满了活力。开明的百万富翁都投身于自己的事业。

请回到前面，再看一遍那段引语。你有没有痛下 决 心 ？ 你 有 没 有 访 问



[ 一分钟百万富翁 ]

---

www.oneminutemillionaire.com 网站而牢记自己的承诺,并公开宣布自己的承诺?当你公开宣布了自己的承诺的时候,你就获得了成千上万人的支持。

## 啊哈之二十一：分享就是更多地拥有

开明的百万富翁知道,给予是展现人的真实本性的最高形式,是信念和行为的合二为一。我们所说的具体行为是什么?捐献。开明的百万富翁们将自己所有收入的第一个 10% 捐献给自己所在社区的慈善机构和 / 或教堂。这种给予成千倍地增加了自己的财富。

洛克菲勒(Rockefeller)这个严谨的捐献人就是个典型的例子。卡内基(Carnegie)也是如此。最近,欧普拉也因此而获益匪浅——她在整个成年时期,每年的收入至少有 10% 捐献给了慈善机构,其中大部分为匿名捐献。世界上最伟大的投资商之一、坦伯顿基金(Templeton Fund)的创始人约翰·马克

斯·坦伯顿(John Marks Templeton)说：“捐款永远能为你的投资带来最大的回报。”探询一下大多数大财团的幕后情形，你会发现一种共同的模式——他们给予的越多，得到的就越多。

为什么会这样呢？因为给予能够让财富增值。怎么增值呢？就像水有3种存在形式一样——冰、液体和蒸气——我们发现，把金钱想像为3种形态是很有帮助的：固态(物质)、液态(头脑)和精神状态。当你从感激和富绰的高度付出金钱的时候，它就把你从物质形态推到了精神境界。

正如水经过加热会膨胀一样，金钱通过给予而膨胀。给予能够实质上让金钱放大、增值、翻番。相反，你把自己的钱攥得越紧，它就变得越紧缩。狄更斯笔下的小说人物吝啬鬼斯克里奇(Scrooge)生动展现了在金钱方面吝啬、小气、过度节俭的后果。

许多有贫困意识的人觉得，金钱给出去就会“缩水”(100% - 10% = 90%)。开明的百万富翁明白，给予的金钱会在精神境界里膨胀(100% × 10% = 1

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

000%)。这是一种精神算术。捐献是一种金钱放大器，而不是减少金钱。无论你做什么，它都会使之膨胀、加倍、增值。当你开始按照这一法则生活时，你就会获得 30 倍、60 倍或者 100 倍的增值回报。

当你从树上摘下一个苹果的时候，大自然会确保明年在你摘取苹果的地方长出两个苹果。一粒苹果种子能够长出一棵苹果树；一季苹果的种子能够造就一片苹果林；而有了足够的苹果，随着时间的推移，就可以满足所有人对苹果的需求——直至永远。

开明的百万富翁知道，给予就是一粒无限繁衍的种子。捐献就是一种渠道。澳大利亚最大的富翁之一、实业家彼得·J. 丹尼尔斯(Peter J. Daniels)说：“捐献的时候就不能吝啬。”

开明的百万富翁会将自己所有收入的第一个 10% 捐献出去。这种给予能够让你的财富增加 1 000 倍。这方面的承诺会改变你的生活，让你变得比你想像的还要富有。

你愿意承诺吗？

## 啊哈之二十二：上帝知道金子在哪儿

盖洛普民意测验估计，有 95 % 的北美人相信上帝。

既然我们的精神生活对我们大多数人来说如此重要，那么我们为什么不更加频繁地拓展自己的精神领域，来实现我们金钱方面的目标呢？通常，人们并不把金钱与精神方面的事情联系在一起，就好像在我们的个人事务以及政治问题上希望“政教分离”一样。

是不是金钱与上帝“相处”得不好呢？坦率说，如果没有财富之神，要想学会如何掌握钱财，我们认为是荒唐可笑的。有人说，“上帝知道金子在哪里。”如果你动脑子想一想，上帝还可能知道哪些股票明天会上涨，哪块地产明年的价值一定会是目前的 3 倍，以及哪些商务创意注定会将某个当之无愧的伙

[ 一分钟百万富翁 ]

---

计造就成百万富翁。

别去想圣经上说的贫穷是美德的话，要记住，贵为 3 大宗教——犹太教、伊斯兰教和基督教——之“父”的亚伯拉罕是当时最大的富翁之一，按照今天的标准，应该是个亿万富翁。（而且亚伯拉罕拥有大量的牲口、银子和金子[《创世记》13：2]。）这些物质财富并不是一种诅咒，而是对他的虔诚的回报。

几乎每一种宗教信仰都有一些神圣的文字，讲述富绰的宇宙和分享我们的富绰的重要性。

开明的百万富翁认识到，上帝知道金子在哪里。因此，让上帝给你指引一下吧。

## 啊哈之二十三：破则立

你在下决心要成为一名开明的百万富翁之后，可能会像许多人一样遇到“滞后”现象。从技术上说，这个词的意思是，物质在作用于其身上的压力

消除之后，倾向于回到其原来的形状。比如，钢在加热之后会膨胀。而停止加热后，钢就会在冷却的同时返回其原来的状态。这时就出现了滞后现象。

人类也有类似的现象。当施加在自己身上的某种新力量不再存在的时候，人常常会回到原来的模样。它能“记住”新力量出现之前的位置，因而回到了原来熟悉的地方。

为了在物质内部或人的内心造成永久性变化，作用于其身上的新力量必须超过物体或者人类老习惯的“反弹极限”。你怎样才能战胜过去的习惯，进入人生中一个新的层次呢？

首先，要把精力集中在你对未来的设想上。这种设想必须非常强大，足以主宰你的想法、你的选择和你的行为。有哪种具体的态度或者习惯伤害到了你显现百万美元的能力，因而必须立刻予以清除？也许是出了问题埋怨他人的毛病。无论是什么，你都要痛下决心发出“禁令”。首先从一种禁止行为入手，坚决杜绝之。

与此同时，要找到一种自己确信无疑的模式，

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

以达到开明百万富翁的位置——也许是要摄取足够的营养，以便获得足够的精力，从事作为百万富翁不可或缺的工作。无论是什么，你都要痛下决心让这种行为成为“必须”，而不是“也许”。然后，保持自己“锁定目标”的态势，直至它成为你新习惯模式的一个部分。

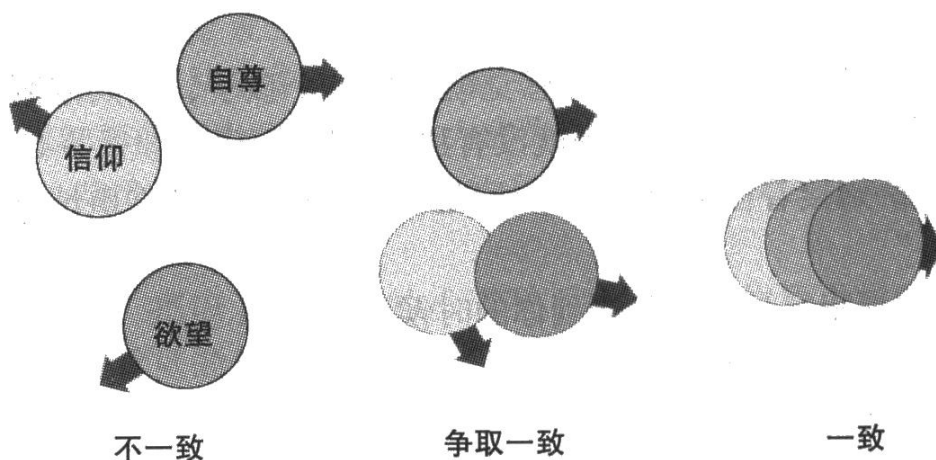
现在，把以上两方面的承诺写下来，放在你每天早上和晚上能够看见的地方。如果你未能遵守诺言(大多数人都能守约)，就要承认自己的失败，然后重新开始。要记住亨利·福特(Henry Ford)说的话，“失败是更加聪颖地重新开始的良机。”如果你已经坚持了数日——既通过自己期望的行为“锁定了目标”，又摒弃了自己希望杜绝的行为——那么，就庆祝一下！滞后反应失去了大部分(甚至是全部)作用，你已经进入了一个新的层次！

实现这个目标之后，并不是到了终点，而是下个阶段的开始。要再一次把精力放在自己的未来设想上，在纸上增添一个需要杜绝的行为和需要锁定目标的行为，并重复以上过程。

每一个过程都能使你更加接近成为开明的一分钟百万富翁的目标。

## 啊哈之二十四：总结归纳

你有没有自己毁了自己的时候？你的头脑中有没有某个部分在设置愚蠢的障碍来阻止你前进的步伐？而且埋下地雷、设置圈套、炸毁你自己的桥梁、扎破你自己的轮胎、掏空你自己的银行户头、四处散播有关你自己的谎话和谣言？最好及时抓住那个“破坏分子”，以免造成更大的伤害——最好能抓住他，并将他转变到你的一边。争取一致性的努力是





## [ 一分钟百万富翁 ]

---

值得付出的。

欲望、信仰、自尊，当这些出现不一致的时候，你就是要把握的力量。但是，这种争取一致的过程并不是一次完成的，有时需要数年的时间。有时甚至需要经过一次生死考验，或者经过其他形式的“侥幸脱逃”，才突然强迫自己醒悟过来，协调好自己的行动。当你别无选择的时候——在生死关头——你常常会把问题想通。无论是缓慢的过程，还是突然之间的顿悟，你会在某天早晨醒来的时候意识到，“你所说的某一天就是现在。”你需要它，你信任它。你在很久以前埋下的种子现在已经成熟，即将开花结果。

看上去我们可能是将大量的时间花费在了内在的东西上——可是这是最艰难的部分。如果你能保持一致，剩下的都是孩子的把戏。任何人都会明白该做些什么，难的是自己做好准备。

斯蒂芬·柯维(Stephen Covey)喜欢引用林肯说过的话：“如果我有 8 个小时的时间砍倒一棵树，我会用 7 个小时来磨我的斧子。”

大多数人在披荆斩棘穿越丛林、追寻自己的目标的时候迷失了方向。如果你保持了一致，你就能充满信心地飞越丛林，在自己的目标旁着陆，摘取你清楚预见到的果实。

步调一致是实现你人生希望的最后一个关键步骤。

## 第一次显现

### “我很满足”

今天，我很满足。

我足够聪明。

足够机智。

足够精明。

足够足智多谋。

足够能干。

足够自信。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我与足够的人建立了联系，以实现我内心的欲望。

我拥有足够的思路，让奇迹发生。

我需要的就是足够。

我拥有的正是足够。

我已经不仅仅是足够。

在我尽力而为的时候，我有能力做得更多、更多。

我为自己活着而感到激动。我每天都在尽情，  
在重新选择，让我的生活更加美好。

我很快乐，

健康，

顺利，

成功，

富有，

爱心为怀，

备受爱戴，

备受敬重。

我对自己心满意足，因此我对所有人都心满意足。

我的自信溢于言表，脸上带着微笑、心中带着爱迎接着每一天。

我所遇之人，无不为我境界感染而感到温暖。

我继续提高自己的境界。我拜读各种积极向上的、激励人心的、提高修养的书籍。

我在开车和锻炼的时候听录音磁带和 CD。

我所交往的是友好、关心、富有教养、做大事的人们。

我所交往的人们对我的期望超过了我对自己的期望。

我所从事的工作让我热血沸腾。

我激情百倍地要办好事、做好人，并帮助他人做到甚至超过这一点。

我的境界让我产生了在商务和生活方面的境界。

我选择具备一种积极的心灵境界。

我的理智作出了决定，我的潜意识做好了准备。

我很满足。我拥有的，我所做的，都已足够。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 遍地钻石

1870年，27岁的拉塞尔·H·康韦尔(Russell H. Conwell)是《美国旅行家》(American Traveler)——在波士顿出版的一份周刊——的一名国际记者。接到任务之后，他坐在一辆骆驼篷车里，走在美索不达米亚境内底格里斯河和幼发拉底河之间的山谷中，一边听着他的阿拉伯向导讲故事。

年轻的康韦尔被一个名叫阿里·哈弗德(Ali Hafed)的波斯农夫的传说故事深深地打动了。在一个佛教僧侣故事的诱惑下，阿里·哈弗德抛弃了自己丰饶的农场，去寻找传说中钻石田的巨大财宝。

阿里·哈弗德四处游荡，筋疲力尽。青春和财富消失了，他在远离家乡的地方去世时，是个梦想破灭、一贫如洗的老头。那个向导说，没过多久，传说中的遍地钻石在阿里·哈弗德自己的土地上被发现了。

对于其他游客来说，这只不过是又一个迷人的故事，但甚在康韦尔的心目中，已经播下了一个伟大真理的种子。那个声音在对他说：“你的钻石不在遥远的山川、海洋，而是在你自己的后院，只要你去挖掘。”

在他的一生中，康韦尔无数次应用了这个真理。虽然他一共编写了 40 部著述，但最令人难忘的是他的著名讲座《遍地钻石》。20 世纪早期，他成了美国最杰出的演说家。到 1925 年，他进入暮年的时候，他已经在美国各地各个城镇发表演讲 6 000 多次。数百万人在布道坛和公共讲台以及通过电台听过他的演讲，而如今的人们还在阅读他那些实际和乐观的演讲词，并从磁带上听他的演说。演讲的收入被用于为康韦尔热爱的另一项伟大事业——费城的坦普尔大学(Temple university)——提供奖学金。而坦普尔大学发展过程本身就是一个动人的故事。

1884 年的一个晚上，有个年轻人找到康韦尔，表达了自己想谋取基督教牧师职位的愿望。康韦尔提出每星期给那个年轻人上一个晚上的课。可是，

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

到了谈好的那天晚上，出现了 7 位认真求学的年轻人。康韦尔的班级人数越来越多，还招募了一些其他教师，然后不得不租用一间教室，接着是一栋楼，接着是两栋楼。不过几年时间，求学的人从 7 位增加到了数百位。1888 年，他们获得了坦普尔学院 (Temple College) 的办学执照。当然，康韦尔早就成了它的校长，并一直在这个职位上工作 138 年。1907 年，坦普尔大学的执照签发了。

如今，坦普尔大学拥有 2.9 万名学生，在美国大型大学中排名第 39 位，是这个国家最大的提供专业教育 (法律、牙科学、医学、药剂学和足病学) 的学府。难怪你听说过坦普尔大学最著名的受托人、毕业生——喜剧家比尔·科斯基 (BillCosby)。坦普尔大学的创始人拉塞尔·H·康韦尔博士如今安息在“创始人花园”，四周是坦普尔大学总部雄伟的建筑群。坦普尔大学本身就是纪念他那伟大思想的一座经久不衰的纪念碑——他自己的“遍地钻石”。

## 百万富翁之啊哈 一分钟复习

1. 人皆有之。如果你不具备自己希望的特征，那就问一下自己：“我怎样才能得到它？”

2. 就位——行动——拥有。首先是就位，接着是行动，然后是拥有。这样你就能一帆风顺了。

3. 积极生活。如果你愿意学习，而不是埋怨，生活的道路就会顺畅些。

4. 富绰是你的自然状态。机会和祝福会光顾抱有富绰心态的人。

5. 给予就是获取。给予之后，你就会被给予。

6. 改变现状，易如反掌。控制了你的想法，你就控制了结果。

7. 言语的力量。只说带有良好目的的话。如果无助于你的目的，就不要说。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

8. 你的财富就是你自己。你只需要有个好的想法并决心付诸实现，其余的都可以“借用”。

9. 财富是自由。6大自由是：金钱自由、时间自由、关系自由、精神自由、身体自由和追寻你的天赋的自由。

10. 一切始于梦想。放任自己去做一个大美梦。你什么都能实现。

11. 清晰就是力量。不要去考虑你的目标，而要从你的目标的角度来思考。

12. 越清晰，力量越强大。每天写下你的6大目标。

13. 挖掘你的聪明才智。你拥有独特的才华、能力、兴趣和价值观念，只有你能够将这些特性发挥到极致。

14. 博爱。从事你热爱的工作，金钱就会滚滚而来。

15. 想像力胜过意志力。如果意志力与想像力发生了冲突，获胜的总是想像力。

16. 问题的大小决定了结果的大小。如果你向

自己提出更好的问题，你的结果就会大大改善。

17. **你已经知道了答案。**要花时间培养自己的直觉。跟着你的“感觉”走，几乎永远错不了。

18. **协调一致。**你必须做到这一点。你必须相信自己能够挣钱——大量的钱。你必须相信你从头到尾都应该是当之无愧的富人。

19. **你是金钱磁铁。**你是一块磁铁，能够吸引你想要的东西。如果你真的想要钱，事实上钱是无法拒绝你的。

20. **敲打成器。**“无论你能做什么，或者梦想自己能够做什么，尽管着手去做；胆识本身具有天才的智慧、力量和奇迹。”（歌德）

21. **分享就是更多地拥有。**捐献是一种金钱放大器，不是减少金钱。

22. **上帝知道金子在哪儿。**要成为财富之神的搭档。

23. **破则立。**滞后反应是你的敌人。要突破到一个新的层次。

24. **总结归纳。**步调一致是心想事成的最后一

[ 一分钟百万富翁 ]

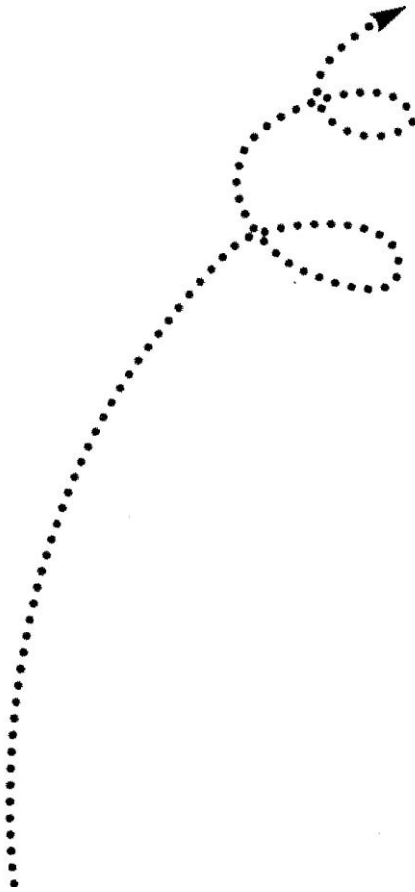
---

个关键步骤。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

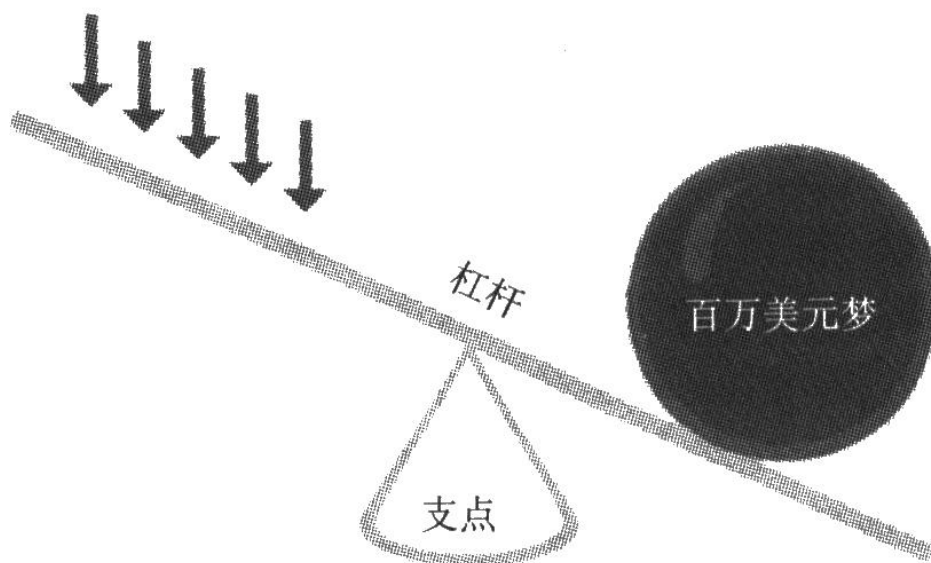
## 杠杆作用



[ 一分钟百万富翁 ]

---

杠杆作用 = 速度



杠杆作用等于速度。如果你想创造财富，你就需要杠杆作用，而且是大量需要。杠杆原理由 3 部分组成。首先是你打算变成现实的目标物(梦想)。开明的百万富翁关注的是能够促进人类进步的梦想，即能够增加价值。如此，所挣的每一个美元都是“开明”的钱。此外，前进的事物总是那种有积极意义的，而随着钱数增长到数百万，开明的百万富翁的心中就会充满感激之情。

第二个部分是支点，也就是你自己。你是杠杆挑起目标物的支点。没有了你，杠杆就没有了高度，目标物就永远不会移动，无论杠杆有多长，也不管作用于杠杆的力量有多大。

第三个部分就是杠杆本身。在目标物和支点都已经到位的情况下，成功便取决于杠杆的长度和力度。假设杠杆很结实，那么问题的关键就是杠杆的长度。杠杆越长，移动物体所需要的力量就越小。长杠杆比短杠杆工作起来更加轻松，速度也更快。

开明的百万富翁们知道，速度就是商场的新货币。因此，开明的百万富翁们总是制造很长、很结实的杠杆。

## 杠杆越长影响力越大

给我一个支点和一根足够长的杠杆，我就能推动整个地球。

——阿基米德(约公元前 287 ~ 212 年)

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

一个影星一次只拍一部影片，而杠杆作用就是制作成千上万份拷贝，让影片在全世界放映。数百万人花钱看电影的时候，就是财源滚滚的时候。

棒球选手打的是棒球。当成千上万名球迷在体育馆或者通过全国电视转播观看比赛时，就出现了杠杆作用。运动员获得的高额工资就是取自这种杠杆作用产生的收入。

在另一方面，教师们通常教的是 25~40 名学生的班级。他们的杠杆作用微乎其微，因此他们的工资相对较低。无论是棒球运动员还是教师，他们都增加了价值（而且人们通常认为教师增加的价值更大），但是，棒球运动员产生的杠杆作用更大些，因此可以为自己所提供的服务索取并获得比教师要多的报酬。

所有的大资金都认可杠杆原理。比如，《心灵鸡汤》（ChickPn Soup for thP Soul）具有很高的附加值。这本书只写了一次，但销量却是数百万。该书引起了轰动以后，作者就能将“鸡汤”的品牌提

升到许多其他图书(比如《少年心灵鸡汤》)和其他产品之中,比如“鸡汤”日历。这些产品的销量已经达到了数千万,并且还在增加。这一杠杆作用不仅为作者,也为出版商、经销商、书店以及许多其他人产生了源源不断的钱财。

《零首付》(Nothing Down)解释了杠杆原理在房地产业的作用。比如,如果你用 10% 的首付购买 20 万美元的房屋,一年后增值 5%,那么,房产的价值就是 21 万美元。你获得的杠杆作用不仅是你自己的 2 万美元,而且还包含你的 18 万美元借款。你的 2 万美元投资为你赚了 1 万美元,即 50% 的投资回收。

如果你能够用零首付购买房地产,而该房地产升了值,那么你就是用他人的钱创造了投资回收。当然,这里面花费了一些时间和精力。但是,在计算无投入之资金回收情况时,体现出来的却是无穷大的回收。这就是无穷大的杠杆作用。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 杠杆效率的惊人力量

杠杆作用的力量在于四两拨千斤。大门能在小小的合叶上转动。在商务世界里，有 5 种杠杆作用：

＞OPM——别人的钱。在房地产投资中，我们用 10% 的首付款购买住宅类房地产，但却控制着 100% 的产权。

经典投资图书《零首付》教人们如何取得最大的杠杆作用：如何用极其少量的首付款或者零首付购买房地产。运用这套系统，已经有数千人成了百万富翁。

＞OPE——别人的经验。如果要自己学习，需要的时间太长，所以要从别人那里借用或者学习。最简便的致富方法是自己跟富人学徒。学习富人们的所有知识，见见他们的所有关系，跟着他们的样子做事——甚至做得更好。如果这么做不可能，那就读他们的书，听他们的录音，看他们的录像，可能

的话去采访他们，参加他们的讲习班。你学到的每一个主意都能省下你 10 年的艰苦努力。杠杆作用说的就是要在最短的时间里把你的结果最大化。因此，要去吸取信息和见解的毕生结晶——即专为你个人压缩成即时可用的形式，包括图书、录音、CD、影片、录像和讲习班。这是获得 OPE 最便宜、最便捷的途径。

>OP1——别人的主意。当马克希望成为一个职业演说家的时候，他参加了 1974 年的全国演说家协会（National Speakers Association）会议。“演说家主任”、该协会的联合创始人卡弗特·罗伯特（Cavett Robert）讲述了如何创作多作者图书。马克在一个月后就应用了这个主意，与基思·德格林（Keith DeGreen）一起创作了《站起来，说出来，战胜对手》（Stand up, Speak Out and Win）。他们聘用了 14 位联合经销商，每人投资 2 000 美元获得 1000 册书。这是马克的第一次零现金投资。他利用了别人的主意，当年自己就赚取了 20 万美元（售出 20 000 册，每册 10 美元）。你的目标就是要跟那些



你的第一种杠杆作用形式是要找到一个指导老师。你的老师在你之前已经攀登过这座山，熟悉地形情况，知道哪里有曲折，哪里有陷阱。你的老师知道该做些什么。更重要的是，你的老师知道什么不该做。这是第一个捷径——避免在纠正新手常犯错误方面花费时间和资金。你的老师同时还知道什么地方有捷径，知道如何节省时间，知道一些小技巧。你需要这么一位指导老师。

你的第二种杠杆作用形式是建立一支队伍。齐心协力之下，你们都能实现得更多、更快、更容易。你们能够看到各自的“盲点”，可以鼓励丧失信心的队友。他们可以在你遇到挫折的时候给予你鼓励，可以填补你技能方面的空白，可以弥补你的弱项。作为一个团队，你们前进的速度都能够快一些。一个 4 X 4 接力组比一个人单独跑完全程，速度大约快 2 秒钟。如果你想要速度，你就需要一支队伍。

你的第三种杠杆作用形式是网络。每个队友都至少认识 100 个有价值的关系，因此，一支 6 个人的队伍就认识 600 个人。如果这些关系中每个人另

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

外认识 100 个有价值的关系，那么你就能接触到 6 万个有价值的关系。但是，这些数字是具有欺骗性的。人们经过计算发现，网络价值是网络中人数的平方。如果你直接认识的网络人数为 600 人，那么你最终能够接触到的是  $600 \times 600 = 36$  万个有价值的关系。显然，一人小组是不够的。你需要一个网络的力量。在这个网络中，有几个重点关系——也就是控制巨大人际网络关系的那些人。一个重点关系具有“成事”的力量。这个重点关系说一句话，事情就能办成。大型网络的价值在于增大了找到重点关系的可能性。要记住，需要的只是一个重点关系。

你的第四种杠杆作用形式是“无形网络”。有一种精神纽带，将我们所有人连接在了一起。这就是偶然性、意外性、机会、命运的巧合安排。挖掘无形网络是杠杆作用的终极形式。

你的第五种杠杆作用形式是各种工具和技能的使用。百万富翁应用的是财富工具——电脑、因特网、电子邮件——以实现快捷的通讯、快捷的计算、快捷的决策。如果你想获得快捷的结果，你就需要

即时信息。

你的第六种杠杆作用形式是系统。每一个百万富翁都有致富的系统、流水线和组织。效率最高的信息传送形式是学习你的指导老师的系统，然后效仿该系统——无论你选择的是房地产、股票市场、商务，还是因特网。要学习这种系统。

当你综合了指导老师、团队、网络、无形网络、工具和系统的力量，并应用到又长又结实的杠杆上时，奇迹就会在瞬间发生。

## 第二次显现

“我是一块金钱磁铁。”

我是金钱磁铁。

我喜欢钱，钱也喜欢我。

我吸引金钱，

我每24小时吸引金钱。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我挣着大量的钱，  
我聪明地知道如何赚钱。  
我知道我将来的钱会比现在多。  
我赚的钱在不断自我膨胀、复制、补充。  
我总是在享受越来越多的金钱。  
我的钱源源不断——超出了我的所有需求。  
我愉快地存着钱，  
我忠实地存下所有收入的 10%。  
我聪明地用自己的钱做投资。  
我看到我的钱在轻松地自我繁衍。  
我愉快地把钱捐献给能够产生持续影响的  
事业和慈善机构。  
我的房地产完美而新潮，将是一笔能够产生  
重要而难忘影响的长期遗产。  
金钱以各种不同形式朝我扑来。  
我有很多、很多钱。  
我的钱在我的脑子里，在我的未来，  
在我的口袋里，在我的钱包里，  
在我的保险柜里，在我的银行账户里，

在我的公司里，  
在我的投资里，在所有能够不断增值的地方。  
我享受钱，钱也享受我。  
金钱及其所有同类都被吸引到我的身边。  
金钱总是无穷无尽地改善着我的生活。  
我所做的一切都在为我自己和所有其他人  
创造附加价值和阔绰。

## 洛奇故事的真实版本

1974 年的西尔维斯特·史泰龙 (Sylvester Stallone) 是个心灰意冷的破产演员、剧作家。在参加一次拳击比赛时，他受到了一位与拳王阿里比赛的“无名”拳击手的启发。

他赶回家，突击用了 3 天时间写下了自己的第一部剧作，取名为《洛奇》(Rocky)。

只剩下最后 106 美元的史泰龙把剧本交给了自己的代理。一个片商报价 2 万美元，要让雷恩·奥



[ 一分钟百万富翁 ]

---

尼尔 (Ryan O'Neal) 或者伯特·雷诺兹 (Burt Reynolds) 扮演主角。史泰龙听到这个报价非常高兴，但是他想自己演主角。他提出免费演出。他被告知“好莱坞不是这样做事的”。史泰龙否决了该片商的报价，尽管他迫切需要那笔钱。

接着，他们报价 8 万美元，条件是他不去演主角。他再次拒绝了他们。

他们告诉他，罗伯特·雷德福 (Robert Redford) 很有兴趣，因此他们愿意付给他 20 万美元。他又一次拒绝了他们。

他们再一次提高报价，要用 30 万美元购买他的剧本。他想了想，还是拒绝了。他对他们说，他不想一辈子心里嘀咕“要是……会怎么样”。

他们提出付给他 33 万美元。他说如果自己不能演主角，他宁可眼看着电影拍不成。

他们最后同意让他扮演主角。他的剧本挣了 2 万美元，外加每星期 340 美元的最低演员工资。全部计算下来，他的收入为 2.3 万美元。扣除费用、代理费和税收后，他的净利大约是 6 000 美元，而

相比之下，他原本可以仅仅通过出售剧本就获得净币 1J30 万美元以上。

1976 年，他被提名为奥斯卡最佳男演员。影片《洛奇》获得了 3 项奥斯卡奖：最佳影片、最佳导演和最佳编剧。《洛奇》系列挣了大约 10 亿美元，并使西尔维斯特·史泰龙成为一名国际巨星。

要紧跟自己的感觉，坚持自己的立场。

## 杠杆作用 一分钟复习

1. **杠杆作用等于速度。**要想在一分钟内赚取 100 万美元，你必须掌握杠杆作用的原理。你在自己的增添价值活动中运用的杠杆作用越多，你赚钱就越容易、越快。

2. **杠杆越长，需要的作用力越小。**开明的百万富翁们知道，便捷与速度是商务界的新货币。开明的百万富翁们总是建造又长又结实的杠杆。

3. **百万富翁们是商务界运用所有 5 种杠杆作用**

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的专家：

OPM——别人的金钱

OPE——别人的经验

OP1——别人的主意

OPT——别人的时间

OPW——别人的工作

4. 百万富翁们经常在寻找杠杆作用。开明的百万富翁们常常问：我怎样才能最好地利用这个形势、这个机会、这个主意？要成为开明的一分钟型百万富翁，你的“符咒”必须是：“杠杆作用在哪儿？杠杆作用在哪儿？”

5. 杠杆作用有 6 种形式。能够给予你最大的杠杆作用。

1) 指导老师

2) 团队

3) 网络

4) 无形网络

5) 工具与技能

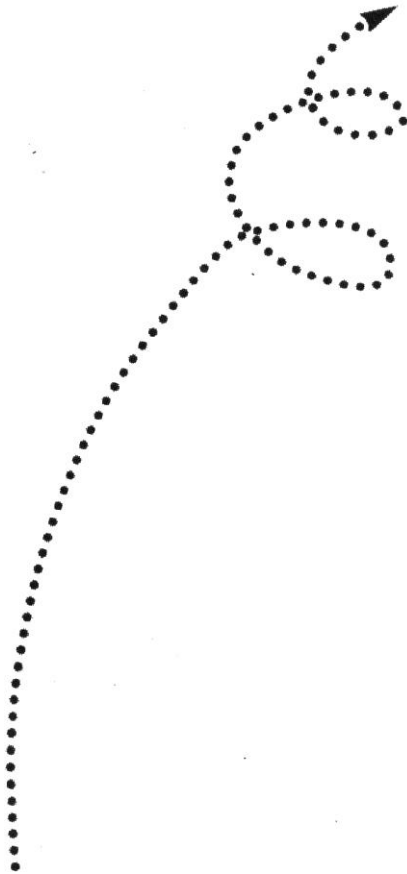
## 6) 系统

如果你将所有这些杠杆作用的形式运用到一个  
纯洁、开明的目标上，你便势不可挡了。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 指导老师



## 师徒关系中强大的杠杆作用

听君一席话，胜读十年书。

——中国谚语

词典给“指导老师”下的定义是：“一个英明、可信的顾问或导师。”另一种常用的定义是“教练”。很少有人能够在没有个人指导老师的情况下取得重大成就。以下是我们需要指导老师的原因。

**首先，指导老师能够给我们一个视角。**我们常常过于接近事物，结果却无法客观地看待事物。我们沉浸在局面带来的情感之中——恐惧、激动、疑惑、焦虑、恍惚、不知所措。指导老师很超脱，能够拉开距离看待事物。经验加时间等于智慧。指导老师可以给我们毕生经验所产生的智慧。

**第二，指导老师能让我们进步。**指导老师能够填补因为我们的无知而带来的空白。在掌握新任务

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

方面，经验丰富的指导老师能够化繁为简，引导我们渡过复杂的部分，帮助我们避开陷阱，提醒我们危险所在。简单地说，指导老师能帮助我们避免生活中的艰苦磨炼——这是从时间、金钱和感情角度说最值钱的教育。指导老师能够给予我们一条捷径。

**第三，指导老师教给我们耐心。**在学习任何新技能的过程中。都有一个学习曲线。指导老师能够在我们于失败中挣扎的时候教我们耐心，以便熟练掌握该技能。你知道有哪个成功人士没有指导老师吗？现在，让我们来看看沃伦·巴菲特的例子。

巴菲特是世界上最富有的投资商——是一个超级亿万富翁。巴菲特在读大学四年级的时候，读了本杰明·格雷厄姆(Benjamin Graham)的一本书，书名为《聪明的投资者》(The Intelligent Investor)(该书至今仍然被认为是股票市场的一部经典著作)。对于巴菲特来说，它简直是神灵显现。当巴菲特得知格雷厄姆在哥伦比亚大学执教时，便投身到他的门下学习，并获得了经济学硕士学位。

毕业后，巴菲特试图到本杰明·格雷厄姆的投

资公司工作(甚至提出不要工资)。多次拒绝巴菲特之后,格雷厄姆最后点了头,同意3年之后聘用他。巴菲特在接下来的2年时间里,跟着这位著名的作家学习。

25岁时,巴菲特回到了故乡——内布拉斯加州的奥马哈,在7位投资人的支持下,创建了巴菲特合伙公司(BuffettAssociates)。巴菲特的原始投入为100美元。5年之内,巴菲特就成了百万富翁,并从此逐步成长,最终登上了历史上最著名股票投资人的宝座。

要记住,你自己是不会有协同作用的。至少需要两个人。开明的百万富翁中,几乎所有人都有指导老师。他们意识到自己需要一位指导老师,这是他们的杠杆作用的一个组成部分。你只是跟你的指导老师一样强大。

## 指导模式



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

弱者能够看到围了栏杆、经过耕耘的农场，以及已经修建成的房屋。

强者能够看到未来的房屋和农场。

他的眼睛能够像阳光驱散乌云那样迅速地创建房地产。

——爱默生

你只要研究一下任何一个伟人，就会发现他们都曾经跟一个或者多个师傅学过徒。因此，如果你想功成名就、取得蜚声卓誉，你就必须跟一个师傅学徒。学徒期一般为 2 年时间，或者更长一些。你必须吸收所有的信息，学习掌握他们所有的资源和秘密，见见他们所有的关系，学习他们所有学过的、正在学的和将要学的东西。要学习他们认识事物的方式，学会像他们那样去思考，以便取得他们取得的结果。

所有师傅都安排助手来做他们的“杂活”——帮助他们更好地利用时间。要接受这一点，要做得更好、更快，抱有一种比所有人都要积极的态度。

要经常主动申请做更多的事情，要预见到师傅的需求、希望和欲望。

马克是 R·巴克敏斯特·富勒(R. Buckminster Fuller)博士的一个学徒、研究助理。从富勒身上，马克学会了从全面、全球的角度考虑如何让世界服务于整个人类。马克夜以继日地工作，以满足富勒的要求。这其中还包括开车送富勒的妻子安妮去办事。

鲍勃在大学里跟商务界哲学天才、弗兰克林一柯维企业集团(Franklin—Covey Enterprises)的老板之一斯蒂芬·R·柯维博士学徒。从柯维身上，鲍勃学到了目标的力量。鲍勃原来的目标之一是写一本书。6 年以后，鲍勃的书成了《纽约时报》排名第一的畅销书。对鲍勃的成果极其满意的柯维让他给自己原来的《与成功有约》书稿提些意见。该书如今成了全世界的畅销书，而鲍勃这个学徒工当上了师傅！

要决定自己打算掌握哪些学科，并铭刻在心；要跟一个伟大的、启发灵感的指导老师学徒。你必

[ 一分钟百万富翁 ]

---

须去学徒，正如你必须不断呼吸空气一样。当上学徒之后，你将找到一条前进的道路。

在商务界，你要么是前沿、边沿，要么是后沿。你需要站在前沿。要走到这个位置，你必须掌握某个学科。而要做到这一点，最迅速、最安全、最简便的方法就是在该领域的领袖人物身边学徒。要尽可能从这个师傅身上吸收所有的东西，然后去追寻你自己的梦想，寻找你自己的团队，创建你自己的主题。

做到了这些，财富就会尾随而来。

## 邂逅型指导老师

哥利亚是大卫的最佳奇遇。

——道格·威德

俗话说，“学生准备好了，教师就出现了。”

为什么会这样呢？因为当学生终于下定决心的

时候，他 / 她就突然意识到了身边存在的教师和师傅们。指导老师无处不在！指导老师有 3 种：（1）邂逅型指导老师；（2）手把手型指导老师；（3）英雄型指导老师。

这其中，最常见的形式是邂逅型。邂逅的意思是“意外中的理想发现”。如果你很开通、可教，那么你遇到的每一个人都可能“意外地”让你学到些东西，促使你的事业进步。由于“凡事都是因缘”，因此你需要勤练这门“工夫”：无论多么微不足道的邂逅，都有“意外”指导你的潜在可能。

要尽你的全力使之成为一种双向交流。你可能成为别人的邂逅型指导老师——用某种合适的信息或原则将某人的理锯提高到某个新的层次。在你们的谈话过程中，要时刻记住一个问题：“谁是这里的指导老师？”

邂逅型指导老师并不一定是一个人；事实上，可以是导致你改变生活道路的任何事物，譬如……

一次危及性命的疾病

[ 一分钟百万富翁 ]

---

或者是一次失业

或者是看了一本非常有启发性的书

或者是遇见了另外一种生命形式

世界上最伟大的船舶艺术家怀兰(Wyland)曾经说过：“一旦你看过鲸鱼的眼睛，你的生活就再不同于以往。”

每天，你都要注意一些“偶尔”进入你生活中的邂逅型指导老师。要记住，你存在问题是件好事，因为那是带着面具的力量。

那些问题在试图教给你什么？

## 手把手型指导老师

如果大家知道我是经过了多少艰辛才掌握了今天的技能那就没有什么值得惊奇的了。

第二种指导老师叫做手把手型指导老师。

——米开朗基罗

请花些时间，回忆一下你过去的的生活，你可能会发现自己曾经有过无数一对一的手把手型指导老师——从体育教练到宠爱你的姨妈或朋友。罗伯特·艾伦扳着手指头，数出了自己打过交道的 42 个指导老师。其中，有些关系持续了许多年，有些只有几分钟……但是，他们每一个都是在他生活中某个重要的“转折点”上出现的。许多指导老师简直就是“从天而降”，其他的则是他主动去求教的——征求他们的意见，寻求他们的帮助。

从你目前的位置到你未来的百万富翁目标的征途上，将有几个关键时刻是你需要他人指导的。你会发现自己缺少一些东西，无论是态度，还是意识、技能、习惯、技巧、策略。这些常常都需要手把手地、细致地、一线地、日常型地指导。

如果这种日常型的指导老师没有即时“出现”，你就必须去寻找。怎么能找到呢？

1. **列一个资源空白清单。**写下那些你觉得自己缺少的资源，这样有助于你实现自己的目标。

2. **广泛接触你自己关系网里的人物。**你也许原

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

本就认识某个人——或此人认识的某个人——能够解决你的问题。给他们打个电话，问一下：你有什么解决办法吗？或者是你认不认识什么人可能知道该怎么办？列一个单子，然后拨打电话。通电话后，要提一下为你提供姓名的介绍人的名字。要重复提出以上的问题。

**3. 扩大你的搜索范围。**一旦你知道了自己缺少什么，你通常都能从电话黄页或者因特网上找到潜在指导老师的姓名——花点钱。

要记住，你不是在寻找简单的答案，而是在寻求师徒关系——找到某个能够指导你取得成功的人。这种类型的关系不会很便宜，但是比艰苦生活磨炼的代价要低。

还要记住的是，潜在指导老师通常因追求自己的目标而忙得不亦乐乎。学徒的请求会落在他们任务清单的最底部。让这种请求变成他们的首要考虑的惟一办法，是找到这些指导老师的需求，将他们最着急实现的一个目标与你自己结合起来，并帮助他们实现该目标。与此同时，你的指导老师会认识

到你的价值。根据等价交换的法则(你帮我挠挠后背,我就帮你挠后背),你的指导老师会自然地想帮助你实现你的目标。

换句话说,先给予,然后你就能得到。

## 谁是你的英雄型指导老师?

如果你能告诉我你心目中的英雄是谁,我就能告诉你他们如何才能在现实生活中出现。

——沃伦·巴菲特

第三种指导老师是英雄型。他们是你心目中大于生活的英雄——你的冠军人物,你的角色模范,你的激情灵感。

在公司世界,他们是克莱斯勒(Chrysler)的李·亚科卡(Lee Iacocca)、通用电气(General Electric)的杰克·韦尔奇、《华盛顿邮报》的凯瑟琳·格雷厄姆(Katharine Graham)之类的人物。在



[ 一分钟百万富翁 ]

---

投资圈里，他们是沃伦·巴菲特、彼得·林奇斯 (Peter Lynches o 在宗教界，有耶稣、摩西、佛祖、孔子、穆罕默德。每个领域都有自己的领袖人物，无论活着的，还是已经过世的：

唐纳德·特朗普

朱莉娅·罗伯茨

拉什·林博

克里奥帕特拉

巴克敏斯特·富勒

玛格丽特·撒切尔

温斯顿·丘吉尔

黛安娜·索耶

约翰·F·肯尼迪

戴安娜王妃

亚伯拉罕·林肯

通常情况下，这些领袖人物是大众接触不到的。只有出现罕见的情况，你才可能闯进他们的内部圈

子。但是,这并不意味着你无法接触到他们的胆识、智慧和远见卓识。我们希望你能成为一名刻苦的学生,学习成功人士的生平和教诲。

1. 要读你敬仰的人的传记、自传。

2. 要看《人物传记》(Biography Channel)频道以及介绍伟人、名人生平的其他电视节目。你会看到,他们的生活充满了挑战和挫折,但是他们能够用毅力、决心和恒心战胜这些挑战和挫折。

3. 要看报刊杂志中包含他们的信息和采访他们的文章。

4. 要研究有关他们或由他们自己编写 / 灌制的书籍、录音和录像。

5. 方便的时候,要访问一下他们的出生地和 / 或因他们而出名的地方。

6. 可能的时候,跟他们合个影,并将这些照片挂在你的墙上。

最后,我们希望你能建立起由你喜爱的英雄人物——无论是现在的还是过去的——组成的“梦之队”;组织一个想像中的“名人会”——还是由你

[ 一分钟百万富翁 ]

---

选择的领袖人物组成。想像自己能够向他们咨询，就像他们能亲自与你交流一般。想像他们可能会对你说些什么。他们可能会给你什么特别咨询意见？在你的日常思考中，要想像你能够从你的个人“名人会”那里获得灵感和智慧。

## 悬崖的故事

在加拿大的落基山脉有一处悬崖，通往悬崖的是一条蜿蜒崎岖的羊肠小道。偎依在悬崖上方盆地里的是 3 条原始高山湖，湖中盛产又大又饿的红鳟鱼。不幸的是，到达湖泊的惟一办法是沿着一条危险的狭窄岩架横穿那陡峭的悬崖。

你下决心要走一趟。

你的向导教你过了悬崖（你不会希望自己单独对付它的！）。你用手指扒住陡峭的岩石，双脚在 300 英尺的高度悬空晃动。你的心砰砰直跳，强迫自己不要往下看。你到了一条隐藏的沟壑，抓着树和根

奋力攀登了上去。

当你出现在上游盆地时，发现了 3 条深蓝色的湖，湖的四周是雄伟的松树。垂钓之乐妙不可言！你几乎每次甩竿都能钓上一条——几十条鱼都在争抢你的鱼饵，银白色的鱼身在阳光下不断闪烁着。

一天结束了，你央求你的向导用直升飞机回去——用什么都行，只要能避开那悬崖！他解释说，这是不可能的。最后，你好歹回来了，满载着痛苦的历险记忆。

事后，你总结了悬崖给你上的几堂课。

**第一课：最佳垂钓地点在只有勇敢者敢去的地方。**容易去的湖泊，里面的鱼很快就会被钓光。湖边到处都是垂钓者。鱼很小，而且很难钓。相反，难以抵达的湖泊，鱼又多又大。但是，你必须敢爬悬崖，才能到达那里。风险可能很大，可是回报也更多。如果你想兴旺发达，就要去找悬崖。

**第二课：永远带个向导。**对于你这个新手来说，悬崖是非常恐怖的；而在你的向导看来，这已经是家常便饭。无论在你生活中的“悬崖”是什么——

[ 一分钟百万富翁 ]

---

对着一群人讲话、向某个重要客户推销、创办一个新公司——都要找到一个已经征服过悬崖的指导老师，并把他 / 她带在身边。

**第三课：直面恐惧。**像所有的神话故事一样，如果你想娶公主，你就必须杀死妖魔。你要面对的最大妖魔就是你自己的恐惧。如果你能够学会与恐惧共存，这个世界就是你的了。今天就去面对你的恐惧吧。

## 请某个百万富翁共进午餐

最近、最佳致富之道就是让人们清楚地看到  
增进你的利益符合他们自己的利益。

——拉布吕耶尔

每个月找一个百万富翁。要求见面——无论是登门拜访，还是通过电话，或者是发电子邮件。“偷”百万富翁的智慧。这里有一个问题清单。在你问这

些问题的时候，会发生一些奇迹。请把那个百万富翁的回答记下来。

1. 你的第一个 100 万美元是怎么挣的？
2. 当时你用了多长时间？
3. 如今，你需要多长时间挣 100 万美元？
4. 你用的是什么系统来挣钱的？
5. 这种系统能否转让？
6. 如今，你需要多长时间才能教一个人达到你的成功程度？
7. 如果我想成为百万富翁，你建议我做什么？
8. 你学到的最重要的东西是什么？
9. 你怎样将自己的信仰价值观念融入到你的生活中？
10. 你想留给后人的是什么遗产？
11. 你最重要的习惯是什么？
12. 你看到了哪些机会，  
但是你自己没有时间加以利用？

[ 一分钟百万富翁 ]

---

采访之后，静下心来，回味一下整个采访过程。  
问自己如下几个问题：

1. 这次与百万富翁的会面，  
引起我最大共鸣的是什么？
2. 我的看法(或“啊哈”)是什么？
3. 经过这次采访，我要采取哪些具体行动？
4. 此人身上有哪些特征或品质  
是我可以效仿的？

## 转换型学习

遇见一个，接触一个；遇见一个，教一个，直到教会所有人。

——马克·维克多·汉森

变革专家唐·沃尔夫(Don Wolfe)教给我们的是，  
学习有两种形式：信息型学习和转换型学习——或

者叫做头脑学习和心灵学习。

信息学习是我们教育体系的主流。教师们侃侃而谈，学生们竖起耳朵听、记笔记、做测验、得分等等。一切都是死背和刻板的重复。

转换型学习是要赋予学生们自己找到答案的能力。这个过程比较缓慢，但是更加深奥。因此，它是一种转换。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 信息型学习

左脑

智力

头脑

结构分明

严肃

刻板

被告知答案

重复

限制

恐惧

成为最佳

知识

喂。打住！

哦，不

## 转换型学习

右脑

感情

心灵

创新型

好奇

自发

寻找答案

直觉

放手

信任

进入自己的最佳状态

理解

啊哈！

哦，是的

我们生活在一个信息有余、转换不足的世界。  
当人们“卡壳”的时候，很少是因为他们知道的不

够多，而是缺乏按照自己已经了解的情况采取行动的能力。转换型学习不是往笔记本上做笔记，而是把学到的东西写在你的心上，输入到你身体里的每一个细胞里——这样，你的行为就变得轻松自如，没有强制性，一切都源自你想过自己理应过的日子  
的自然欲望。

上帝设计的生命是一个转换的过程。同样道理，我们不能“告诉”你成为百万富翁，只能将你“转换”成百万富翁。

转换型学习的主要目标是要让你去经历“啊哈”。“啊哈”的出现是在你意识扩展的时候——是在你“明白了”的时候。圣灵的亮光在继续照耀着，而你在心中自言自语，“啊哈！”

你今天因为什么说了“啊哈”？

## 第三次显现

“我吸引百万富翁做指导老师。”

我吸引着成功的指导老师。

当我做好准备的时候，他们就突然出现在我面前。我的指导老师主动指导我，

引导我走向我期望中的成功。

我的指导老师喜欢与我分享

他们最重要的成功秘诀。

在我向指导老师咨询意见的时候，

我感到信心十足。

我的指导老师凭直觉就知道如何帮助我取得最重要的突破。通过与我的指导老师的交往，

我能够确切地知道要抵达自己寻求的目标我需要的是什么。

我的指导老师喜欢与我交往。

能够跟拥有我寻求的真理的人在一起，令人激动万分。我的指导老师愿意与我分享经验，鼓励我、指导我获取经验，以便充分展现我的天才智慧、能力、才华和资源。

他们对我的了解胜过我自己。他们温柔、循序渐进的指导对我取得的成就起到了巨大的作用。

我的指导老师知道如何让我进入最佳状态。我近距离地研究他们，研究他们的个人情况——如果可能的话。我快乐地学着徒，向我的“师傅们”履行着义务，而他们则履行着“师傅们”的职责。

我阅读、研究并应用他们编撰的和他们推荐的所有著述。我见了我的指导老师的所有朋友、同事和亲人，使他们成为我不断增长的百万美元

“地址簿”的一部分。

有了指导老师愿意帮助我实现更大的增长和发展，我的生活变得意义非凡。

我感到了我的指导老师对生活的激情，看到了他们充实而富绰的生活。我意识到从来没有人能够在没有指导老师的情况下取得巨大成就。

我愿意一辈子都有启发灵感的伟大老师。

我正从我的指导老师那里学习我自己如何能够成为一名指导老师。

我准备在机会出现的时候去指导他人。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 亿万富翁当指导老师

—— 罗伯特·G·艾伦

19 岁的时候，我亲身经历的一件事在我年轻的头脑中留下了难以磨灭的印象。那年夏天，我在灰狗巴士 (Greyhound Tour Bus) 公司当司机。公司的总部设在加拿大落基山美日目的莱克路易斯。我被安排为来自菲律宾的一个小型富豪游客团队开车，里面有一对老年夫妇——洛佩斯 (Lopez) 夫妇——以及大约十几个陪同人员，包括他们的家庭成员、朋友和商务助手。洛佩斯家族在菲律宾拥有许多成功企业，包括一家电视台、一家电台、一家报社和一家大型市政公司——按照今天的标准，价值当然超过了 10 亿美元。

在我的征程结束的时候，那位老绅士慷慨地邀请我参加他的团队，继续旅行。我大吃一惊。第二天，我成了亿万富翁的一名随行人员，身上穿着一套新衣服，口袋里放着一些零花钱。简直就像是神

话故事。

在旧金山的洛佩斯家族豪宅作了短暂停留之后，我们飞往马尼拉。在那里，我开始享受起豪华生活的所有好处——女佣、厨师、司机。几天以后，我被安排参观洛佩斯家族在菲律宾各地的豪宅，从南方的达沃到北方的碧瑶。我看到了豪宅、汽车，亲身体验了财富的感觉。真叫人感到震撼！

几个星期以后，我继续随团到了东京，自由观光了一个星期。然后，我回了家——不过我又在夏威夷过了 3 天免费的豪华日子。

大约 7 年以后，我从杨百翰大学 (Brigham Young University) 毕业，到旧金山出差。我拐到洛佩斯家族的豪宅，得知洛佩斯先生已经去世，他的家族正饱受江河日下的痛苦。

1972 年，马科斯总统宣布在菲律宾实行军事管制的时候，他夺取的不仅仅是权力。他夺取了所有媒体设施——报纸、电视、电台——并全部收归国有。在随之而来的混乱期间，一家电视台的总裁被绑架了。被绑架的人恰好是洛佩斯先生的儿子。洛

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

佩斯先生不久就在美国接到一个电话，得到的选择是：放弃他在菲律宾的所有权益，否则他的儿子就会送命。我估计老人毫不犹豫地作出了决定。儿子被释放了，资产被移交给菲律宾政府。

想像一下接到这样一个电话——放弃你拥有的一切，以便挽救你的一个孩子的性命。位置摆放很合理，不是吗？

多年来，在我的财富的起伏跌宕过程中，我一直努力，永远不让自己忘记那个亿万富翁给我上的课。

## 指导老师一分钟复习

1. 每一个成功人士都有指导老师。指导老师是获得观察事物的角度、取得进步和耐心的捷径。

2. 学徒是杠杆作用的一种有力形式。从你的指导老师那里获取经验是攀登百万富翁这座高山的最快捷、最安全、最简便的一条路。

3. 指导老师无处不在。你遇到的每一个人都可能“意外地”教给你一些能够促使你事业进步的东西。

4. 指导老师未必是人。导致你改变人生道路的任何事物——一次危及性命的疾病、失业、读书或者与某个动物的一次遭遇——都可以成为指导老师。

5. 要经常寻求建立师徒关系。如果你发现自己缺少什么东西——态度、认识、技能、习惯、技巧或策略——就去寻找一个指导老师，为你指明一条捷径。

6. 组建一支由你喜爱的英雄人物——无论是现在的还是过去的——组成的“梦之队”。要建立一个想像中的“名人会”，其构成为你选择的领袖人物。想像自己能向他们咨询意见，仿佛他们能够亲自与你交流。

7. 制订一个目标，每个月至少找一个百万富翁。要求见面——无论是登门拜访，还是通过电话，或者是发电子邮件。“偷”百万富翁的智慧。

8. 最佳指导老师类型是转换型。转换型指导老



[ 一分钟百万富翁 ]

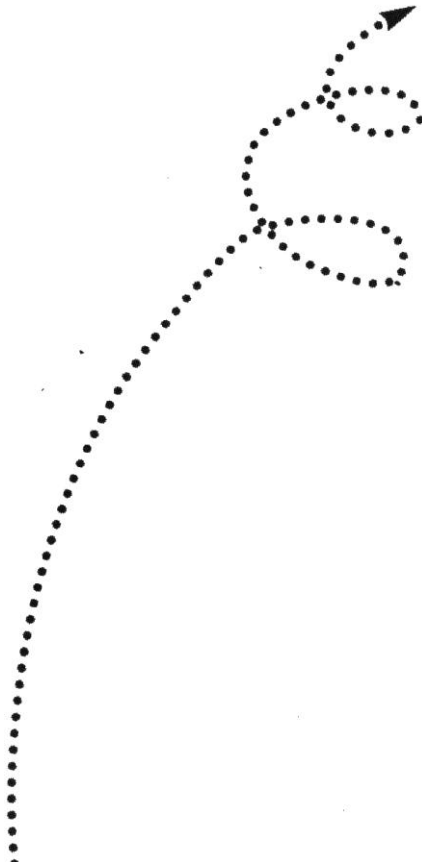
---

师能够营造一种氛围，让你体验“啊哈”的感觉。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 团队



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## “梦之队”的强大杠杆作用

成功不是独角戏，而是需要齐心协力的事情。成功也不是一种竞争，可以分享的东西是大量的。你必须与抱有共同梦想或目标的一个团队合作。团队是你的杠杆的一部分，能够让成功来得更快、更容易。它是一种增效作用——其概念是  $1+1=11$ ，而不是 2。这种理念在于：人们携手合作能够取得的成就远远超过他们分别努力的结果。

人们合作共事的时候，能够释放出不可思议的力量。将一群志趣相投的快乐的人集合在一起，组成“梦之队”——这是最惊人的成功之道。任何取得巨大成就的人——任何人——都一定拥有一支“梦之队”。

“组建‘梦之队’能够产生即时的解决办法。这个过程可以帮助你将自己的想法扩展开来。组建‘梦之队’有助于你把重点放在自己的目标上——

无论你的目标是什么。

你的“梦之队”应当具备什么特征呢？要想拥有一支成功的“梦之队”，你需要至少一个或多个与你目标相同的人。你需要合伙人来分析考虑各种形势和局面。你们的心灵和头脑都必须“和睦相处”。要永远关注有哪些最佳人选，并请这些人加入你的团队。

你的团队中的每一个新成员都必须经过 3 个月的试用期。如果发现有人是自私自利之徒，起到的是负面影响，那么这个人就必须离开。这是你在建造的团队——在这方面没有例外。态度是至关重要的；它能够促进你的团队的成功，也能破坏之。这个团体必须有一种欢快、奉献的精神。只有一心一意、全身心投入的快乐队员才能取得巨大成功。

**要记住。你与你的“梦之队”中每一个队员的关系，必须保密。让这个团队的结果来说话——它会告诉全世界你的“梦之队”在干些什么。**

如果你拥有一支合适的“梦之队”，队员们就会帮助你找到有碍你取得成功的坏习惯，并帮助你予

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

以纠正。你的队友们对你的了解会超过你自己。在你感到疲惫不堪的时候，他们会给你鼓劲加油。

开明的百万富翁都有自己的“梦之队”。这种团队是他们的杠杆的一个关键组成部分，是杠杆作用的一部分，能够促使成功来得更快、更容易。

### 你的“梦之队”

万能的上帝造就了有缺陷的人类。你和你的团队工作起来雷厉风行；要有效运行，需要两节充足了电的电池。团队能够帮助你展现出你自己更大的挣钱能力、才能、资源、关系、目标、金钱和技能。团队协作能够在各个领域使你得到提高，包括经济、公司、企业、心理、精神、感情和家庭。如果你拥有了合适的团队，你便精力旺盛、信心十足、能力非凡，做好了一切准备，能够用更短的时间取得更大的成就。携手合作为每一个人带来了巨大的力量。团结一致，大家都能取得更多成绩。如果是一支箭，

就很容易折断；但是如果将 7 支箭捆在一起，你就拥有了坚不可摧的力量。丰功伟绩依赖的是两个或更多的人齐心协力，尽管其中的一个或多个成员可能是人们看不见的。要寻找可以与你组成团队的人们。“梦之队”的创建始于人的头脑里。创始人邀请、聘请他人一起开展目的性明确的工作。它就像一场婚姻，两人结合，为婚姻关系投入 100% 的努力；两人紧密相连，不可阻挡。要选择组建你自己的团队，吸引最好的、最聪颖的、最机敏的、最明智的、最具有合作精神的人加入你的团队。你挑选的人必须充满激情、拥有巨大未来潜力并希望发展、壮大、最大程度地发挥潜能。要确保每一个队员与你的见解和价值观念保持一致。只能接受步调完全一致的新成员，并且是在经过了 90 天的试用期之后。至关重要的是你的团队成员必须进行积极的思考。积极的人能够建立一股“灵魂的力量”，能够让每个人连接这种“无形的力量”（有时称做上帝。消极的人宛如气球上的漏洞。有漏洞的气球能够飞多高？要定期召开团队会议，使之成为改善生活之必需。会议要

[ 一分钟百万富翁 ]

---

节奏明快、内容丰富、鼓舞人心，要能够为每一个队员及整个团队带来益处。如果会议成功，每个人的能力、才华和资源都能大幅度增长；每个人的生活就能立刻得到改善。“梦之队”意义重大、利益哥观。开明就是唤醒的意识。

## 不同寻常的“梦之队”

当两个或两个以上的人为了相同的目标、活动或结果，以合作和谐的精神走到一起的时候，团队的组建就开始了。历史上，几乎所有的丰功伟业都是通过这种力量实现的。

耶稣就运用了这种理念。他亲自挑选了 12 个人，世界从此不再是过去的样子。奥维尔 (Orville) 和威尔伯·莱特 (Wilbur Wright) 做了据说是不可能的事情：他们建造了第一架飞机，并飞上了天空。安德鲁·卡内基 (Andrew Carnegie) 在自己身边组织了一班人，开办了世界上最大的钢铁制造公司。卡内基

接着成了我们最大的慈善家之一，资助了世界各地 3 000 多家公共图书馆。同样，比尔·盖茨和保罗·艾伦开创了微软，成了有史以来最富有的人，并正在成为世界上两位最大的慈善家。

全世界最伟大的发明家托马斯·爱迪生有过许多合伙人。爱迪生最著名的“梦之队”成员是亨利·福特。当爱迪生先生的新泽西实验室化为灰烬的时候，福特先生第二天早上就赶来，递给爱迪生一张 75 万美元的支票，鼓励他“开始重建”。福特拒绝收取自己借出的钱的利息；他只希望他的朋友回到工作上。

伟大的成功几乎总是团队建设的结果。“团队”(Team)一词是“大家团结一起取得更大成就”(Together Every-one Achieves More)的意思。你还能想出其他伟大队伍吗？

萨拉·休斯(Sarah Hughes)和她的教练罗宾·瓦格纳(Robin Wagner)；沃尔特·迪斯尼(Walt Disney)和他的兄弟罗伊(Roy)；海伦·凯勒(Helen Keller)和安妮·沙利文(Annie Sullivan)；迈克



[ 一分钟百万富翁 ]

---

尔·乔丹(Michael Jordan)和菲尔·杰克逊(Phil Jackson);安(Ann)和南希·威尔逊(Nancy Wilson);史蒂芬·斯皮尔伯格(Steven Spielberg)和乔治·卢卡斯(George Lucas);莉莉·汤姆林(Lily Tomlin)和简·瓦格纳(Jane Wagner);杰克·坎菲尔德(Jack Canfield)和马克·维克多·汉森等综合、激活、强化了彼此的能力,创作出大获成功的《心灵鸡汤》系列(已在全世界售出 8000 多万册,注册畅销产品 29 件,包括日历、贺卡和游戏)。

你的丰功伟绩取决于你创建出色的“梦之队”的能力。你要现在就着手建立你的团队——不论你是否已经做好准备。从你认识的人开始。寻找你信任、尊重和敬仰的某个同僚——某个希望与你合作、成就伟大事业的人,某个拥有的核心能力正好弥补你的弱项的人(或其弱项是你的强项的人)。随着你的发展、壮大,要增加新的队员,并 / 或组建新的“梦之队”。

当两个或两个以上的人合并他们彼此的梦想,组成一支“梦之队”的时候,奇迹就会发生。请列

[ 一分钟百万富翁 ]

---

一个名单，组建你理想中的“梦之队”。

|       |       |       |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

## 步调一致的团队

大多数人的生活都是他们所在群体的直接反映。

——安东尼·罗宾斯

如前所述，与他们共同追求目标的做法具有强大的优势。无论你多么才华出众，你自己是无法产生“增效作用”的。步调一致的团队总会胜过一个人的表现。正因为这个原因，你的“梦之队”至关重要。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

但是，邀请他人加入你的团队也有其不利的一面。不错，他们带来了各自的才华和视角，是产生增效作用的关键。但是，他们同时也带来了他们自己的价值观念。

**价值观念是指导你人生的核心理念。**它确定的是人的本质。这种价值观念必须与你的“梦之队”相一致。只有通往成功的道路与大家共同的价值观念相吻合，团队的结果才有意义。无论挣了多少钱，没有共同的价值观念，最后的结果就会是分裂、瘫痪和失望。如果不能按照自己的价值观念去生活，则不是一种倒退，而是真正的失败。

我们在前面提到过，你的“梦之队”里的每一个新成员都必须经过 3 个月的试用期。你可以在这个期间观察新成员的行为。此人是否诚实可信，是否具有必需的热情、钟情和决心？如果答案是否定的，此人是否愿意改变？并不是所有人都会与价值观念联系在一起，甚至未必都理解价值观念的重要性。你那些描述得清清楚楚并投入实践的价值观念，常常会固定他们的思维模式。新队员要学习你的价值

观念，并将它融入到他们的行为表现当中。实现了这一点，你就拥有了强有力的同盟、了不起的“梦之队”成员。

如果某人并不赞同你的核心价值观念，那么此人就必须清除出去。这种措施尽管可能很苛刻，最终却会让所有人受益。你保持着你的团队的强大有力，保证前进的道路不会偏离航线，这样你就解放了那个人，让他 / 她去寻找更加符合自己的价值观念的团队。

我们建议你使用“开明百万富翁价值观念调查表”。请登 [www. oneminutemillionaire. com](http://www.oneminutemillionaire.com)，进入“开明百万富翁价值观念调查表”网页，然后按指令操作即可。表格并非长篇大论，却是一个关键的诊断工具，能够体现你的价值观念。它还能为你提供潜在(或实际)团队成员的类似信息。

## 创建你的“梦之队”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

如果你没有梦想，你怎么能够实现梦想？

——摘自《欢乐谈话》，奥斯卡·哈默斯坦

我们都可能具有创造力和能力。但是，正如前文所述，有了一支“梦之队”，你就能产生增效作用，各个部分能力之和远远大于总体能力。步调一致的人们同心协力，能够取得的成就大大超过任何一个人单独努力的结果。有了一支好团队，你就能有更好的思路、计划，就能实施得更好。

创建最佳“梦之队”的一个办法就是把某个客观的丈量工具当成你评估过程的一部分。有不少很受欢迎的测试和模式能起到帮助作用。其中大多数都能识别个性特征，并就如何提高你的薄弱环节提出建议。

对于你的“梦之队”而言，我们建议你反其道而行之。我们希望你保持你现在的状态。我们想通过对你的测评来找到你的强项，并充分发挥这些强项。

最好是从你自己开始。这么做能让你确定你的

工作强项是什么。待你了解自己的强项之后，再寻找那些具有补充能力的人。如此，你就能将自己弱项领域的工作交给擅长该领域工作的人。

我们建议用高级有序思维法(HOTS)团队程序来选择你的“梦之队”。HOTS 是一种体现你强项的简短的诊断程序——可以在我们的网站找到。它还能为你提供潜在(或实际)团队成员的类似信息。关键在于要让每一个成员做到“人尽其才”，并确保“梦之队”在每一个必需的领域都是强项。完成这项工作之后，你就拥有了一支力量强大的队伍，能够用最小的力气产生最大的结果。

请登录 [www.oneminutemillionaire.com](http://www.oneminutemillionaire.com)，进入 HOTS 程序，然后按照指令操作。这是创建你的“梦之队”的一个关键步骤。要非常仔细地研究该信息。如果你已经有了队友，也请他们通过 HOTS 程序。

一旦你发现了自己的强项，你就知道你需哪些类型的人加入你的团队。如此，你便是在根据客观的数据、根据极其可靠的调研来设计你的“梦之队”。完成这项工作以后，你就知道自己应当要求什

[ 一分钟百万富翁 ]

---

么，知道应当让什么人做哪些具体的工作。发挥所有人的强项、避开他们的弱项，你就能更快地显现你的财富。

步调一致的团队总是胜过任何一个单独的人。我们为你提供一个预测程序的目的就在于此：拥有一支步调一致的“梦之队”。这项工作完成得好，你就会变得势不可挡。

另外，如果你在琢磨 HOTS 代表什么意思，我们一会儿就向你解释。

## 4 种工作类型

大多数项目型工作可以分为以下 4 种类型：

**解决方案** 分析各种可能和想法，以便解决问题、掌握机会

**战略** 挑选最优先的创意，制订行动计划

**分析** 考虑你的解决方案可能会出什么错

**结果** 将行动计划转化为具体的体系，然后付

诸实现用 4 种类型的人相应负责以上 4 种类型的工作。

**兔子** 思路无序的出点子的人。这种人喜欢出主意。他们通常在彻底考虑了某个主意后，立刻对该主意产生了厌倦。他们具有创造力。别人可能会埋怨，说他们没有太多的后续工作。

**猫头鹰** 这种人热中于编排优先顺序，策划取得成功的战略。只要你告诉他们一个主意，他们会立刻告诉你接下来应当采取什么步骤，以实现该主意。他们是志在必得的人，喜欢建立联系，制定行动计划。

**乌龟** 这种人相信，稳步前进才能赢得比赛。他们是泼冷水的人，对新想法持怀疑态度。他们相信传统，相信经过证实的解决方案，不相信冒险。他们擅长找出问题，从各个角度看待事物，从而知道哪里可能出错。他们能让整个团队在概念阶段就模拟大部分失败情形，从而节省了时间和资金。

**松鼠** 这些注重细节的人非常擅长按部就班的工作。他们在思考和行动的时候逻辑性很强。他



[ 一分钟百万富翁 ]

---

们做事井然有序。只要告诉他们具体的步骤和要求，他们的表现会非常出色。

对于每一种工作风格，你的团队至少需要有一个人。大多数人主要是一种工作风格，一种辅助风格。如果你的团队只有两个人，那么你的理想组合应当是兔子+猫头鹰和乌龟+松鼠，或者兔子+乌龟和猫头鹰+松鼠。这样，每一种工作类型都有人擅长。

你的团队可以用任何方式组合，只要你每种工作风格都有人负责。缺了一个，你就会处境危险；缺两个，你就大祸临头了。

你属于哪种人？兔子？松鼠？猫头鹰？还是乌龟？

## 召集你的“梦之队”

在充实他人之前，谁都不可能富有。

——安德鲁·卡内基

在你的团队成员完成了在线 HOTS 诊断程序之

后，将他们每个人的名字填入以下符合各自主要工作风格的相应空格中。一个人可能有两种主要风格。如果是这样，就把此人的名字填进两个空格里。

### 为你的“梦之队”选择 HOTS 组合

| 兔子    | 猫头鹰   | 乌龟    | 松鼠    |
|-------|-------|-------|-------|
| 想法    | 战略    | 分析    | 细节工作  |
| _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ | _____ |

如果你的“梦之队”缺少以上任何一种工作风格的人，就必须填补进来。

如果你只有出点子的兔子和战略型的猫头鹰，那么，你的团队就会有大量的想法而没有贯彻实施。你有没有加入过某个团队，大家对新想法热情万丈，甚至开始着手落实却毫无结果？这种团队需要有乌龟这样的角色给大家降降温，以便制订合理的计划。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

他们还需要松鼠来高效率地实施计划。

由分析型的乌龟和细致型的松鼠构成的团队，  
可以是个很好的系统，但是缺乏创造性的思路或产  
品。

如果你只有出主意的兔子和分析型的乌龟，那  
么你就会看到两个对立的部分无休止地争论。乌龟  
认为兔子的疯狂想法已经失了控；兔子感觉乌龟只  
是在鸡蛋里挑骨头。乌龟会经常否决兔子的想法。  
共事的时候，他们会感觉心灰意冷，精神上感到痛  
苦，几乎不会有任何实际行动。

有一个极具创造力的兔子在一家广告代理公司  
当上了副总裁。该公司有几个兔子、许多乌龟，但  
只有一个猫头鹰。公司在启动新项目、吸引新交易  
方面遇到了困难。于是，那个副总裁从外面引进一  
些猫头鹰做项目。结果，公司收入连年上涨，从 700  
万美元上升到 2 970 万美元，然后又上升到 4 400  
万美元。

在通往一分钟型百万富翁的道路上，拥有一支  
角色搭配平衡的队伍是关键的一步。

## “梦之队”的速度

既然你已经有了一支出色的团队，你怎么才能最好地发挥它的作用呢？你安排了他们做不好的工作。

你可能会觉得这不可能。“难道没有人干腻那么多脏活？”你可能会问。不会。因为你那支平衡的HOTS团队里总有人喜欢做其他人不喜欢的工作。

比如，兔子们永远交不上来的费用报表怎么办？松鼠们会通过整整齐齐地在小格子里填空而获得一种成就感，从而实现了平衡。那么，让松鼠们一筹莫展的销售会议呢？你的猫头鹰热中于此。

没有什么脏活，只有错误的人在做错误的事情。因此，现在该调整一下工作了。所有人都把自己的“脏活”推给喜欢做的人。这是最佳状态下的双赢。这种方法能大大提高工作速度，因为我们痛恨的工作会让我们厌烦，而让我们感到厌烦的工作会降低

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

我们的速度。速度是商务界的新货币。以下是大幅度提高你团队工作速度的几个步骤：

1. 让团队的所有成员列出清单，说明他们需要在一天内完成的所有工作任务。

2. 在每一项工作任务旁注上兔子、猫头鹰、乌龟或松鼠，缩写成 H、O、T 或 S。

3. 拿上所有已经标明性质但不属于你的工作风格的任务，跟相应的人交换，因为他们的 HOTS 特征(而不是他们的职务说明)与你手头工作的性质吻合。

4. 继续这种“交易”程序，直至你的工作所包含的所有任务符合你的个人特征。

这些特征距离要求完成的工作任务的差距，决定了生产力能够提高多少。

用这种方法做工作，所有人都能工作得更快、更高兴，而且从长远来说，感觉更加充实。

## 高效会议 :如何从你的团队身上获取最大的收益

大多数人痛恨开会。他们觉得会议没有效果，令人沮丧。会议结束的时候，人们常常抱怨觉得很累、很泄气，当然不会导致什么行动。每一个伟大的创意“生下来”都是脆弱的。这意味着，最佳创意浑身都是毛病。这并不是说那些创意应当否决。然而，在大多数会议上，任何有毛病的主意都会被当做不可行而受到否决。创意刚刚出笼，就会有人——常常是乌龟——指出它的问题，然后它就夭折了。

二个创意必须有时间成长，有时间获得支持。然后，当时机成熟的时候，它就会被选中，被完善。这就意味着，那些小心谨慎、反对冒险的乌龟有机会表达自己的顾虑；而灵敏的兔子有机会想出办法，能解决乌龟们提出的问题，使得创意比过去更加有力。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

秘密就是时机。创造、想像和梦想都有个时机问题。最初的时候，各种想法需要的只是支持。只有在有了支持之后，反对派才有机会阐述自己的担忧和不祥预感。这样，你的“梦之队”就能支持自己的聪明才智，而不是用唾沫来扼杀聪明才智。

**1. 召开一个积极的集思广益会议。**参与该项目的所有人都有发言权。除了猫头鹰以外，整个班子用 10 分钟时间写下自己对解决问题、帮助客户——无论是什么主题——的所有想法。接着，大家共同讨论各自的想法。在这个时候，任何人都不得说否定性或结论性的话。与会者只能发表支持或者进一步引申的意见。

**2. 确定程序。**大家的意见都说完以后，除了猫头鹰以外，所有人都离开会议室。猫头鹰有一种特殊的本能，知道优先考虑什么，知道实际奏效的是什么。猫头鹰认可聪明才智。他们天生有能力看到不同意见中的亮点，并将这些亮点综合起来，创造出某种更为出色的东西。

猫头鹰挑选出最有潜力、最有希望的意见。而

其他意见则被收集起来，放进一个点子库里，用于将来的集思广益。

**3. 找到缺憾。**这时乌龟加入进来(兔子或松鼠均不在场)与猫头鹰会面，并被要求发挥自己的优势挑那个创意的毛病。你让乌龟充分展开想像，问：“告诉我这个创意所有可能出错的地方。”通常情况下，没有人欢迎他们那些出自好意的不祥警告。乌龟跟猫头鹰谈论起他们认为创意存在的每一个问题。然后，乌龟离开会议室。

**4. 解决问题。**现在，兔子回到会议室与猫头鹰会面。他们被要求解决所提出的这些问题。这一步骤根据需要可以重复多次，让兔子用令人满意的方法解决猫头鹰认可的、该创意存在的所有主要问题。

关于如何举行 HoTs 会议，如果需要更详细的说明，请登录到一分钟百万富翁网站的“高效会议”网页。

## 第四次显现

---



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## “我吸引着我的梦之队”

T-Together

团结一致

为了获得巨大成功，  
我吸引着完美的“梦之队”。  
有了合适的梦想和合适的团队，  
我知道我能够创造奇迹。

E—Everyone

每人都能

我知道自己的弱项所在，  
知道自己的特殊之处。  
我吸引的人们，其强项  
正是我的弱势所在。  
我的“梦之队”由

志同道合的  
人员组成。  
我们志趣相投，  
我们相互尊重、  
依靠、  
信任。

### A—Accomplishes 轻松取得

我的“梦之队”能够找到  
我们所需要的所有资源：  
资金、情报、市场、  
信息、见解和关系。  
我们的联合是  
一种卓有成效  
的协议，完美的  
和睦关系，有利于  
所有参与着的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

利益和进步。

我们亲密无间地合作，轻松而顺畅。

M. —More

更大成就

我得到了支持。

我感觉到了支持，自上而下，由里到外。

因为我给予我自己和他人积极、正确的支持，

所以所有其他人都给予

我热情、正确、全面的支持。

我的精神，我的头脑，我的身体，

因支持而倍感清新。

无论走到哪里，我都期望

并能同时、自动地获得

支持、鼓励和帮助。

我与偏执狂刚好相反：

我希望所有人能因我而受益。

我欣赏我的各种关系、友谊和家庭。

我时时刻刻都在进步。

## 双赢型房地产公司

20 世纪 60 年代末期，在佛蒙特长大、在东岸读完大学后，马歇尔·瑟伯来到旧金山，上法学院读书。他立刻迷上了这座城市经典的维多利亚建筑风格。

还在法学院读书的时候，马歇尔就从祖母那里借了 1 万美元，在海特阿什伯里区买下了他的第一幢破败的维多利亚建筑。他受邻居自由风格的启发，用明快的高反差色调翻新了建筑的外立面。然后，他立刻将房屋卖出，赚了一大笔钱。

他突然想到：为什么不把旧金山的维多利亚建筑装扮成“色彩斑斓的女士”而让这座城市更加美丽？作为一个梦想家，马歇尔知道他自己是无法做到的。他需要一支“梦之队”。他找到了罗布·卡西尔 (Rob Cassil) 和比尔·雷蒙德 (Bill Raymond) 这两个

[ 一分钟百万富翁 ]

---

完美搭档。

罗布是一种少有的综合体：他喜欢负责细节，但他同时能够看到全局。除了处理所有财务事宜、贷款申请之类的工作之外，他还有一种近乎超常的能力：他只要看一眼建筑物，就能预测出翻新成本，几乎能精确到美分。在另一方面，比尔在处理人际关系问题上是个完美的人选。他不知疲倦地聘用、培训并激励他人，加入到这支翻新旧金山维多利亚建筑物的队伍里来。见识和使命使他们三人走到了一起，成立了霍索恩 / 斯通房地产投资公司 (Hawthorne / Stone Real Estate and Investments)。

在后来的 3 年时间里，他们翻新了 100 多座建筑物，其中大多数都在旧金山。他们买房的条件永远相同：如果我们买下这块房产。我们怎么才能立刻为它增值？如果不能立刻实现增值，他们就不买。

旧金山之外有一个项目坐落在加利福尼亚的文图拉，是一幢 287 个单元的公寓楼。如果他们买下这座公寓楼，然后改造成共管公寓，他们就能以远远低于市场价值的价格将每一个单元卖给其承租人。

起初，翻新改造的申请被市规划部门否决了。但是，他们在申诉后，规划部门的决定立刻被该市的监管会一致推翻，因为数百名“承租人”参加了听证会，要求有权力将自己的身份从租户改变成共管公寓的业主。

承租人以大大低于市场类似共管公寓的价格购买了自己，的居住单元(赢家)；由于房产价值上升，市里的税收基数提高了(赢家)；找到这个项目的销售人员从增加的价值中分了一杯羹(赢家)；而霍索恩 / 斯通的合伙人们在 90 天的时间里将 10 万美元的投资变成了 300 万美元(又一个赢家)。

增添价值是开明的百万富翁的重点。开明的百万富翁们明白，能够产生的“赢家”越多，结果就越出色。

## 团队一分钟复习

1. 你需要一支队伍来实现你的梦想。成功不是

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

独角戏。

2. 增效作用就是  $1+1=11$ 。一支队伍的增效作用能够给予你最大的杠杆作用。

3. 价值观念是指导你生活的核心信仰。无论挣了多少钱,没有共同的价值观念,其结果就是分裂、瘫痪和失望。如果不能按照你的价值观念生活,则不是退步,而是真正的失败。

4. 做个开明百万富翁价值观念调查。登录 [www. oneminutemillionaire. com](http://www.oneminutemillionaire.com), 发现你自己的核心价值观念。

5. 你的“梦之队”的每一个新成员都必须经过 3 个月的试用期。如果某个队员与你的核心价值观念不同,此人就必须离开。

6. 确定你的天然强项是什么。然后去寻找那些具有互补能力的人。这样,你就能把自己的“弱项工作”交给擅长该领域的某个人。

7. 确定自己是兔子。还是猫头鹰、乌龟。或者松鼠。登录 [www. oneminutemillionaire. com](http://www.oneminutemillionaire.com), 通过 HOTS 调查表来确定你的天然强项。这是建立你的

“梦之队”的关键一步。

8. 没有什么脏活。只有错误的人做错误的工作。  
在安排团队的每一项工作时，都要记住 HOTS 的调查结果。

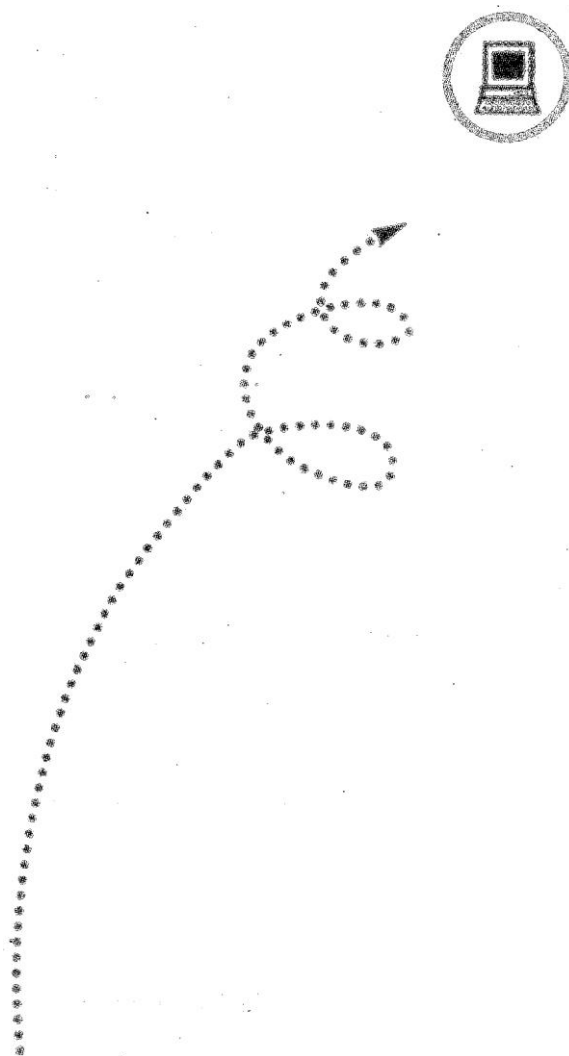
9. 每一个伟大的创意“生下来”都是脆弱的。  
起初，所有的创意都应当予以支持。在那之后，反对派才获得机会阐述自己的恐惧和不祥预感。这样，你的“梦之队”就能支持自己的聪明才智，而不是用唾沫将自己的聪明才智扼杀。要召开高效会议，获得最大效果。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 网络关系



## 网络的强大杠杆作用

由于一个关系涉及的是两个成员的投资，  
其价值要比一个人的投资大两倍。  
——摘自凯文·凯利的《新经济，新规则》

你的关系网络能够提高你的杠杆作用。你拥有的关系越多，你的杠杆力量就越强大。

无论两个人在他们之间的关系上投入的是什麼，这种关系都有一种“黏着性”。这是因为终止关系意味着双方损失的不仅仅是他们在关系中的投入，还有对方的投入。

延伸你的网络杠杆的一个范围是“松散纽带”。大多数人本能地感觉，最重要的是自己的亲密友谊和强有力的纽带关系。事实上，在大多数时候，情况恰好相反。你的松散纽带更加重要。

比如，你在寻找新信息的时候，你很快就会发

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

现，你与你的密切关系有许多共同之处。这些人与你拥有大量相同的经验并抱有相似的观点。他们拥有的大部分信息，你可能早就有了。你的松散纽带关系——之所以松散，就是因为本质上就不很亲近——则生活在与你不同的世界里。他们更有可能知道一些你或者你的密友所不知道的东西。培养一个松散关系网络对于你是有巨大好处的，尤其是因为我们生活在一个信息社会。

马尔科姆·格拉德威尔(Malcolm Gladwell)在其著述《引爆流行》(中文版已由中信出版社出版)中写到了“联系人”。联系人指的是认识的关系多得出奇的人。联系人是松散关系的主人。他们好奇心和自信心很强，善于交际，精力旺盛，因而擅长建立大型网络。他们的特殊才能就是将世界拢在一起。

在 20 世纪 60 年代末期，斯坦利·米尔格兰姆(Stanley Milgram)做了一次绝妙的实验，要确定人类相互之间的关系有多紧密。他的实验产生了六度分隔的理念。就是说，我们所有人——通过我们的社会网络——与这个星球上的任何人之间的距离不

超过 5、6 个关系。

大多数人都不会本能地去培养“松散纽带”关系。但是，要想迅速挣到大量的钱财，你就需要磨炼自己这方面的能力。你必须掌握松散纽带关系的力量。

要记住：你的网络越大，你拥有的杠杆力量就越强。

## 通过网络致富！

你可以通过网络之路走向富裕。每一个走在你前面的富人都已经创建了价值百万美元的“地址簿”，你也能。网络关系专家开发并培养了各方面的关系，包括信息、支持、咨询、推介和资源利用，并且随时有需要就可以与任何一人取得联系。

要想迅速挣得大量钱财，你需要与那些能够迅速、高效并持久产生良好效果的人建立关系。李·亚科卡在就任实质上已经破产的克莱斯勒公司董事长

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

的时候，带来了自己一直保持联系的汽车行业的200个人。李知道，要想让克莱斯勒迅速转到正规应当给什么人打电话。他的地址簿是迅速实现超常结果的关键。你可以跟李一样，准备这样一个地址簿，在你自己的领域变得富有起来。

每个行业都只有少数几个超级明星。你需要研究这些人——读他们的书，听他们的讲话，观看他们的录像，与他们交朋友，接近他们。你可以在全国行业协会会议上与他们见面；主动提出做些他们需要的工作。要超水平发挥自己、展现自己的才能。今天的每一个超级明星都曾经殷切地跟某个行业巨头学过徒。你的目标是要赶上并超过他们的伟大成就。你在学徒的时候，要收集自己见到的所有人的姓名、地址和电话号码。

要让自己成为特别招人喜欢的人。要学会超过一般人的握手、迷人的目光接触和潇洒动人的形象。要选择为了服务而提供优良的服务，帮助任何你能够帮助的人，永远额外多付出一些，让全世界都亏欠你。要建立起关系——这种“合叶”永远不会生

锈——但是要随着时间的推移不断加深关系，提高这种关系的意义。要通过电话、传真保持个人联系。要组织外出、聚会、活动或研讨会，并不要忘记邀请你的客户和朋友。马克在过去的 20 多年时间里，每年都会更新与妻子的婚姻誓约。他们每年都邀请 500 位朋友、亲属和客户参加一次令人难忘的婚庆活动。

美国演说家主任卡弗特·罗伯特说，“要想获得关系，你必须建立关系。”你是你的网络的中心。你的网络创造着你的净值，因为从某种程度上说，所有买卖都是通过人进行的。在你研究的所有传记和自传中，你会发现这个真理。在你建立超级网络的时候，你的动力商数会得到提高，因为你不断地作为圈内的圈内而受到鼓舞和激励。

请编写一个 200 人的清单，列出你希望见面、研究、共同成长、谈话、相处和效仿的人，直到你能够模仿、赶上并超过他们。你会吃惊地发现自己竟然这么快就在时间和空间上与这些人并驾齐驱了。在网络关系的建设中，涉及的是你认识的、他们认

[ 一分钟百万富翁 ]

---

识的以及认识你的人。要选择让自己出名。要争取获得让所有人喜欢、信任、尊重、欣赏的名声。你在这里的目的就是要做出重大贡献，而有了一个强有力的牢固网络关系，你做起来就能更加得心应手。因此，无论你是否做好了准备，立刻着手吧。

## 网络之网络

“总有一天，事实会证明：  
我们的网络等于我们的净值。”

——蒂姆·桑德斯

要发展自己的社会网络关系，一种传统的方法就是每次结交一个人。但是，这种速度太慢了。在这个网络化的世界里，那些“网络着网络关系”的人获得的杠杆作用最多。他们附属在较大的社会网络身上。

这种网络附属关系提供的是与“松散关系”相

类似的松散从属关系。现有网络多如牛毛，而他们之间的连接网是巨大的。

你的兴趣和经验是什么？请记录你能够侃侃而谈的题目。有了这样一个清单之后，就去搜寻相关的网络。不要仅仅停留在显而易见的专业网络上。因特网的搜索引擎是寻找这种网络的有效途径。输入与你的兴趣和经验相关的关键词，你会看到自己从来不曾知道的网络。

我们举例说明一下。登录你最喜欢的搜索引擎，然后输入 5 个字母：LOHAS。看看你能找到什么。（提示：LOHAS 是“可持续健康生活方式”的缩写。）你知不知道与该主题相关的网络正在增长？这个网络在美国是一个庞大的、正在增长的市场，在欧洲规模更大，其构成为根据环境和社会公正问题的价值观念来做出购买决定的消费者。你与附属这个网络的人有什么联系吗？与这个网络建立联系是否有益？这些都是你必须不断提出的有关建立网络关系的问题。这些“松散纽带型网络”极其有用，因为由此你可以接触到通常处于 你亲密网络关系之外的人



[ 一分钟百万富翁 ]

---

和信息。

加强松散网络的一个办法是为该网络成员免费付出些东西。“给予者获得”是网络关系的座右铭。它能吸引人们对你的注意力，能建立信任感。不要期望回报。在建立网络关系方面非常出色的人并不期望具体的回报。你的回报是知名度和信任。当知名度和信任感到位以后，你就可以在需要的时候挖掘网络关系。

有两本好书论述了如何建立并维系强大网络的问题：托马斯·J·斯坦利的《与百万富翁建立网络关系》(Networking with Millionaires)和蒂姆·桑德斯的《爱是杀手锏：如何在商业圈里既快乐又成功》(中文版已由中信出版社出版)。

建立了一个网络之后，你就要竭尽全力维系网络关系。网络关系的金字准则是：“建立关系要非常快，毁坏关系要极其慢。

你的百万美元“地址簿”

---

### 梅特卡夫法则：

网络的价值增长与用户人数的平方成正比。

你的“遍地钻石”在哪儿？当然，你会发现它们藏在你的四周——在你自己的才能、技巧和机会里。你还会发现，他们就在你自己的“地址簿”里。因为这个原因，我们称之为百万美元地址簿。

普通人至少认识 250 人。要记住，这 250 人当中的每一个人都生活在自己的“遍地钻石”的中心。因此，你立刻就能接触到 62 500 个人 ( $250 \times 250$ )，而这些人同样各自生活在自己的“遍地钻石”的中心！

这种可能性是无穷无尽的。正因为此，编制并维护你的百万美元地址簿至关重要。下面告诉你的是方法。

首先，要制订一个编制地址簿的目标，每周——甚至每天——都要进行编制。至少每天都要添加一个你希望共事、共同成长、共同富裕的人的名字。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

你的目标是要在多个领域建立多个关系。

要保持联系，每年至少两次，可以通过电子邮件、电话、书信或者见面的形式。

用 A 到 D 在你的地址簿里给每个人评级。

A 代表数据库最大、潜在机会最大的人。

要用最多的时间培养与 A 级别的人的关系。

将你的清单浓缩到你的 100 个 A 级关系。

你的地址簿包含所有的金钱……因为它代表着你的商务数据库的起步。营销杠杆作用的最高形式之一就是与拥有大型数据库的主人联系，并取得他们的同意，将你的产品或服务推介到他们的整个数据库。推销产品的最快捷方式就是把所有注意力集中在数据库的主人(网络之网络)身上，而不是建立你自己的客户清单。

获胜的是那个地址簿上网络最大的人。

## 第五次显现

## “我是一个百万富翁！”

我是一个百万富翁。

我思考时像个百万富翁。

我谈话时像个百万富翁。

我走路时像个百万富翁。

我的信仰，我的感觉，我的行为，都像个百万富翁。

就像一台调到某个频率的收音机一样，我调到了百万富翁的频率。

我不断地让我的头脑思考丰盛、富绰的问题。  
我对所有愿意聆听的人谈论无穷无尽的可能性。

我阅读百万富翁所阅读的东西。

我完全吃透了百万富翁和亿万富翁的传记和自传。

我沐浴着他们的智慧，他们的见识，他们的真知灼见。

白天，我考虑创建百万美元的企业。

夜里，我做着百万美元的梦。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我喜欢创建百万美元企业。

我正在创建数个百万美元——按照诚信、道德的标准。

我是我的钱财的聪明管家。

我是我的钱财的主人。

我的钱财并不是我的主人。

我热爱服务。我认识到只有用积极的心态所提供的服务，才能给予我无限的、大量的、源源不断的回报。我不断提供着质量越来越高的服务。我服务得越好，我获得的就越多。

我热爱挑战。我内心充满欢乐地战胜创建财富道路上的绊脚石。繁荣昌盛的筵席已经备下，在等待着我们每一个人。我愉快地帮助他人走向富裕、走向发达、走向真正的精神富有。

做一个百万富翁，意味着我要过上富绰而平衡的生活——成长着，服务着，分享着。

做一个百万富翁太棒了。

## 魔鬼粘的故事

1948 年的一天，有个叫做乔治·德迈斯楚 (George deMestral) 的机工车间经理、发明家带着狗到自己家附近的瑞士阿尔卑斯山上散步。他们回来的时候，身上粘满了芒刺——那是一种带刺的种子，穿过灌木丛后会粘在你的衣服上。一开始，他一边掸掉身上的芒刺，一边心里直冒火。接着，他的好奇心被激了起来。他不明白是什么让芒刺那么牢固地粘在布上。

他把一颗芒刺放到显微镜下，发现有些小钩子钻进了布织品小环里。于是，“钩环按扣”——也就是后来人们熟悉的魔鬼粘——的想法诞生了。

虽然魔鬼粘的原理看起来非常简单，按扣的商业化生产却是困难重重。德迈斯楚受到了人们的嘲笑。他变得一文不值，得不到人们的支持。但是，他顽强地坚持着。他为按扣原理奋战 8 年的故事，表现了他坚忍不拔的执著精神。

德迈斯楚有一个受益人，曾经在他的许多其他

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

发明中投资。但当这位受益人听到按扣的创意时——他事后透露说——认为这个主意太疯狂。

德迈斯楚没有气馁。他来到了法国的里昂，把自己的创意拿到纺织专家面前，遭到了他们的嘲笑。

但是，那里有个织布工对德迈斯楚的想法产生了兴趣。于是，他们两人开始合作起来。织布工用一台小织机织出了一条带着小钩子的布，又织出了一条带环的布。两条布带一搭上，就粘在了一起。

现在的问题是要用机器生产这种带子。德迈斯楚找到了同意做这个项目的瑞士织机制造商。但是，这种生产难度太大，结果那个制造商放弃了。

德迈斯楚只好独自一人承担起这项工作。在几个月的时间里，他做了大量的试验。一个重大突破出现了——非常偶然——当时他在红外灯下正织着环扣。环扣变得非常坚固，足够应用。但是，还有一个难题：要设计一台生产小钩子的机器。

几个月的时间过去了，还是没有解决办法。他已经失去了所有支持者的支持。绝望的德迈斯楚回到了他山上的小屋，打算彻底考虑一下这个问题。

他一回来，就重新联系上他的朋友——织机制造商——共同讨论新的解决途径。两人建造了一台特殊的织机，结果取得了成功。一位投资人同意为项目投资。德迈斯楚将这种新按扣取名为魔鬼粘。他于 1955 年获得了专利。而到了 1959 年，每年的销量超过了 6 000 万码。去年，公司总计年销售金额超过了 2.5 亿美元，雇用职工 300 人。

乔治·德迈斯楚多年的执著获得了丰厚的回报。

## 网络关系一分钟复习

1. 关系网络能提高你的杠杆作用。你的关系越多，你拥有的杠杆力量越强大。

2. 延伸你的网络杠杆的一个范围是“松散纽带”。大多数人本能地感觉，最重要的是自己的亲密友谊和强有力的纽带关系。事实上，在大多数时候，你的松散纽带更加重要。

3. 你必须掌握好松散纽带的力量。大多数人都



[ 一分钟百万富翁 ]

---

不会本能地培养“松散纽带”关系。但是，要想迅速赚取大量的钱财，你必须锻炼这方面的能力。

4. “网络着网络”的人获得的杠杆力量最大。  
你的网络的价值是网络内人数的平方。

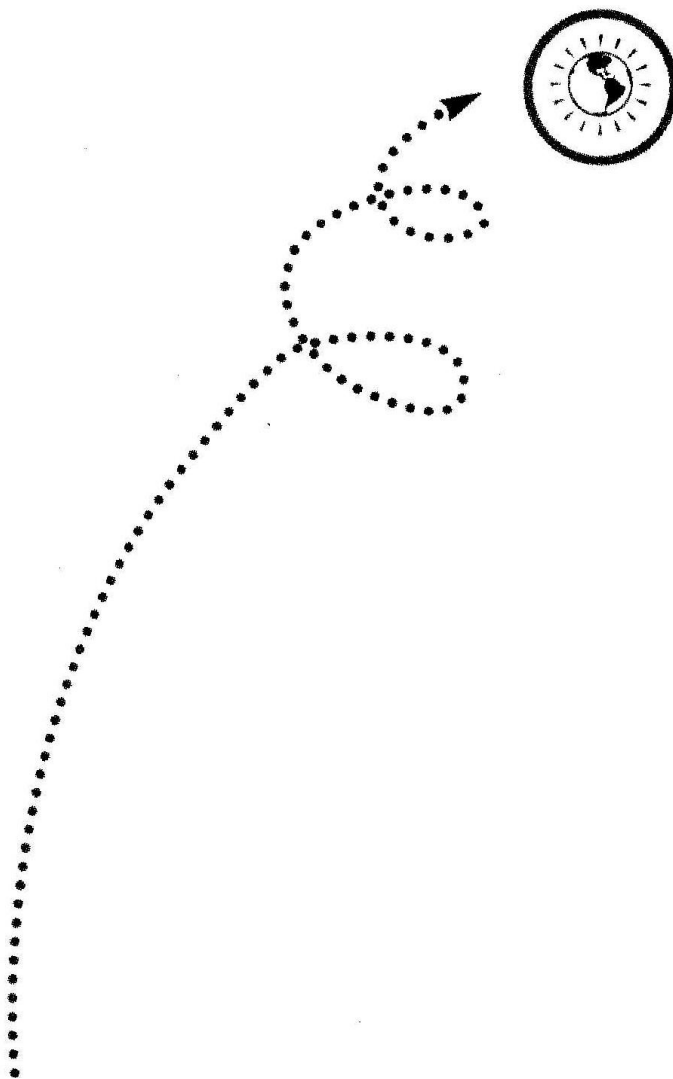
5. “给予者获得”是你的网络关系座右铭。要为网络成员免费付出一些对他们有价值的东西。此举能够引起人们对你的关注，能够产生信任。不要期望获得回报。

6. 建立了网络之后，要竭尽全力维系。网络关系的金字准则是：“建立关系要非常快，毁坏关系要极其慢。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 无形网络



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 无形网络的强大杠杆作用

你大可放心的是：只要你把自己的时间和精力投入到他人的最大利益问题上，上天就会支持你，而且永远、仅仅是在关键时刻。

——R·巴克敏斯特·富勒

桑顿·威尔德(Thornton Wilder)的《我们的镇子》(Our Town)获得了 1938 年的普利茨戏剧奖。如果你看过这个剧的演出，你就会明白为什么了。在第三幕快结束的时候，解说员站在想像中的墓地旁，眼望着观众，发表了一段强有力的独白：

“现在，我们告诉你们一些你们已经知道的事情。你们跟我一样心知肚明；但是，你们并不经常把它拿出来、看一看……所有人都知道，有些东西是永恒的。它不是房屋，它不是姓名，它不是土地，

它甚至不是星星……大家从骨子里知道，有些东西是永恒的，而且是与人类有关的。有史以来，所有的伟人跟我们说了 5 000 年，可是，你会吃惊地看到人们总是失去对它的掌控。每个人的内心深处，都有一种永恒的东西。”

开明的百万富翁们认识到，财富具有一种精神层面。他们明白，这个看不见的世界是无穷无尽的财富的源泉。当你与这个无穷无尽的财富源泉联系起来的时候，就也会变得无限富有。

你如何才能挖掘这个无穷无尽的无形财富网络呢？我们在百万富翁“啊哈之二十一”和“啊哈之二十二”中，已经阐述了我们对捐献的信仰。捐献能够扩大、增长、添加你的所作所为的价值。

挖掘这个无形网络的另一个方法就是保持自己的诚信。正是这种诚信保证了你的长期成功。

了解、认识到了财富的精神层面，你就会发现生活的压力小了许多。而且，随着你潇洒地取得成功，你会由里到外感受到一种强烈的感激之情。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

杠杆作用惟一最重要、最强大的形式，就是要承认财富的精神层面，并认识到无形网络的存在。

所有开明的百万富翁都卑谦地承认自己对无形网络的依赖。

## 挖掘宇宙的力量

我们缺的是什么感官，让我们既看不见又

听不到我们身边的另一个世界？

——摘自弗兰克·赫伯特的《沙丘》

1981 年的奥斯卡获奖影片《火的战车》(Chariots of Fire) 进述了 1924 年奥林匹克运动会上两名英国跑步运动员的故事：受反犹太主义影响的犹太人哈罗德·亚伯拉罕斯 (Harold Abrahams)，和跑步时感觉到上帝的存在的基督教传教士埃里克·利德尔 (Eric Liddell)。你知不知道影片的名字是受古经文中最有名、最引人入胜的一个故事的启发？

在这个故事中，叙利亚国王被犹太先知伊莱沙激怒，派遣了一支强大的军队去抓他。伊莱沙的仆人一天早晨醒来时，发现他们的城市被叙利亚的一支庞大军队包围了，“又是战马又是战车”。

他急忙跑去告诉伊莱沙，“哎呀，我的主人！我们该怎么办？”

伊莱沙回答道，“不要害怕。我们这边的人比他们的人多。”

我们只能想像那个仆人听到这里会怎么想。“多荒唐啊！他们有几千人，而我们只有两个人！”接着，伊莱沙祈祷着说：“哦，主啊，让他睁开眼睛看看吧。”这时，主打开了仆人的眼睛，他看见了漫山遍野的战马和火的战车，都围在伊莱沙的身边。

如果你的眼睛也被“打开”了，你会看见什么？

如果你曾经潜水到过热带暗礁的旁边，你就能经历一下看见另外一个世界的感觉。一旦你带上潜水面具进入水里，呈现在眼前的就是一个灿烂的新景象，到处都是五颜六色的鱼儿和陌生的生物。平常生活在灰土色世界的我们不习惯看到如此绚丽的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

色彩，但这并不表明它不存在。用韦恩·戴尔(Wayne Dyer)的比喻，这个物质世界只是 1 000 间房屋的大厦中的一间。还有大量的、超出我们身体感官之外的东西有待我们去探索。

你愿意怎么称呼都可以——“另一边”、“另一个世界”或者“精神世界”——我们大多数人都承认精神信仰系统。现在，在我们的身边是不是存在着另外一个世界——一个无形的世界？是不是有一层薄薄的幕布将我们与这个无形世界分隔开了？是否有几十个看不见的生物焦急地等待着为我们效力？有没有火的战车在你身旁？如果不是战车的话，有没有一两个天使在为你鼓掌加油？

我们相信有这样一个无形的世界——一个等待帮助你实现你执著愿望的世界——应召来到你的身边，“又是战马，又是战车”。

## 你的无形网络

多么希望上帝能给我一个明确的信号！

比如以我的名字在某个瑞士银行户头上存款。

——伍迪·艾伦

要想提高你的杠杆作用，要想让你的杠杆作用最大化，你就必须与广播电台的几个不断增长的宽带合作——这个广播电台就是你。

无穷的世界无限大。形象地说，你是世界的中心。想像你的头脑是一个电台，播发着你经过挑选的信息。你的想像力在广播着预示你未来的信息。如果你发错了广播信息，你就会得到错误的结果。如果你能持续地、不断地发送正确的信息，你就会得到正确的结果——就在此时此刻。

首先，正如我们在前面阐述的，你需要一个指导老师，一个向导，一个能告诉你立刻取得事业或企业成功的捷径的人。我们遇到过的所有成功人士都曾经有过激发灵感的伟大的指导老师，他们在那



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

里学了徒，而师傅们愿意亲自帮助他们达到他们有能力达到的目标。

你的电台发出的第二个信息是你的“梦之队”。开始只有你和另外一个人。只有在你拥有了一个齐心协力的“梦之队”之后，奇迹才会发生。丰功伟绩只会发生在团队身上。

第三，你的同盟和网络会随着你与你的“梦之队”的结合而大幅度增加。就像是“幸运之神”及时降临。你的百万美元地址簿会以不断扩大的方式给你支持，为你效力。

单独一人的时候，你和你的任务是一种一对一的关系；你的任务是一种非常缓慢、非常艰难、非常痛苦的苦役。有了你的指导老师，有了一个团队，有了网络，你的力量就会大增，你的无形网络就会真正进入角色。你已经亲眼看到过它的存在和它的超常结果，尽管它从前不是那么出名，不是那么时髦。当一个团队拥有一个目标明确的伟大梦想，且所有人都确信能够实现这个梦想的时候，精神层面的因特网就会不邀自来。

绝对不可能有其他任何途径来实现这一切。

## 第六次显现

“我是个给予者。”

这个世界里，有给予者和获得者。

我是个给予者。

我喜欢给予。

我热爱给予。

给予是我的生活方式。

我把我的想法给予我最挂怀的事业。我把我的  
钱财送给需要的地方、希望得到钱财的地方、

能够做大量善事的地方。

我的给予总能够带来更多的财富。

我鼓励他人给予，并乐在其中。

给予并鼓励其他富人给予是我的神圣使命，以  
便在太空飞船时代的地球上重新塑造人类的尊严。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

给予是上帝的方式。

我现在懂得了，这种方式正是宇宙的真谛。

给予使我壮大，使我感到充实、满足。

给予让我感觉到我起到了真正的、重要的作用。

给予是我喜欢当百万富翁的一个主要原因。

我创造百万。

我节省百万。

我投资百万。

我给予百万。

## 无形网络一分钟复习

1 . 认可精神层面。认可财富的精神层面是开明的百万富翁们惟一最重要、最强大的杠杆作用形式。

2. 看不见的世界是无穷无尽的财富源泉。当你与这个无穷无尽的财富源泉联系起来的时候，就会变得无限富有。

**3. 诚信是挖掘拥有无限富绰的无形网络的关键。**

正是这种诚信保证了你的长期成功。

**4. 捐献是起作用的。**无论你的收入状况如何，要承认你与无形网络的关系，将你的收入的 10% 捐献给你的教堂、社区或你最喜欢的人道主义事业。

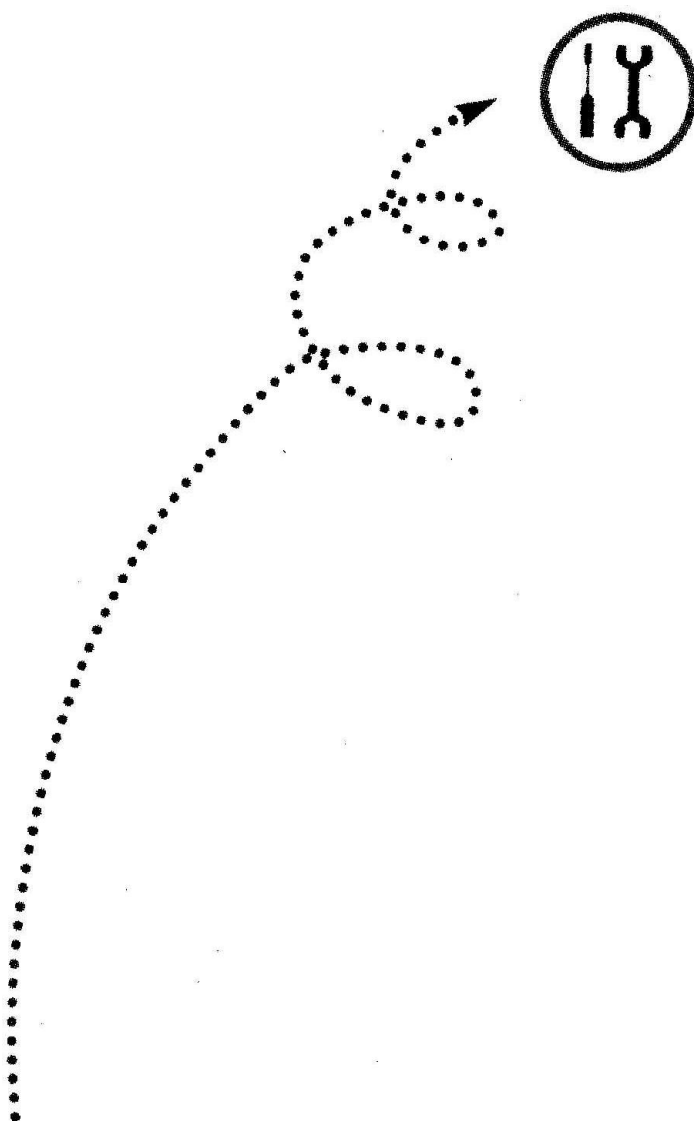
**5. 承认精神层面。**能让你的生活压力大大减少。而且，随着你不断地取得成功，你会从里到外地感觉到一种强烈的感激之情。

**6. 梦想不可能的梦想。**在精神层面的因特网上，上帝是主机，个人是连接主机的单机。当一个团队拥有一个目标明确的伟大梦想，且所有人都确信能够实现该梦想的时候，这个精神层面的因特网就会起作用。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 技能与工具



## 一分钟百万富翁的技能与工具

随着工业革命的到来，商业界发生了巨大变化。生产工具变得过于昂贵、过于复杂，个人已经无法掌控。一个人可以自己生产一张桌子，但是，要生产一辆汽车需要的资源则多得多。

今天，我们生活在信息社会。生产工具如今又回到了你的手里。一块计算机芯片产出的一张便宜的贺卡，包含的生产力超过了 20 世纪 50 年代一间屋子大小的计算机。有了一台配置合适的计算机、一台打印机和连接因特网的一条电话线，你就拥有了巨大的生产力。正如 IBM 在推出其小型计算机时做的广告所说的，“它也许不能把你变成一个庞大的企业集团，但是肯定能震撼这样一个企业集团。”

有了万维网，准入的障碍几乎一扫而光。你几乎立刻就能开一家网上店铺，每天 24 小时、每周 7 天营业，服务于能够上网的任何人。丹尼尔·H·平

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

克(Daniel H. Pink)称之为“数字马克思主义”。如今，你作为个人已经拥有了这种力量。平克在《自由代理国家》(Free Agent Nation)中指出，“在廉价计算机、无线掌上设备和全球通讯网络遍布各地的低成本连接时代，工人们如今可以拥有生产工具。”

你必须拥有并懂得如何使用以上每一种工具。计算机、掌上设备和调制解调器都是你作为开明百万富翁的杠杆的一个部分。拥有这些东西(工具)并懂得如何使用(技能)，对于你取得成功至关重要。这是将你和你的百万富翁杠杆所有其他部分紧密相连的一种黏合剂。当你拥有了这些信息工具和使用这些工具的技能之后，你的团队、你的指导老师和你的智囊团的力量都会大大加强。

你今天是骑着马去上班的吗？你是否听着 1978 年的录音带？当然不是！世界变了，你也变了。你没有选择。要取得成功，你不得不学习如何开车，如何玩(而不是烧坏)CD。

计算机、掌上设备和调制解调器的要求也一样。你没有选择。你必须既拥有这些工具又掌握使用的

技能。

让我们来看看贝蒂·福克斯(Betty Fox)的故事。她的丈夫在 33 岁那年就去世了，留给她两个男孩，但几乎没留下任何钱财。她在一家银行当出纳，后来又去一家衬衫公司当职员，直至公司破产。贝蒂只好靠失业金生活，直到她在一家小型开账公司找到一份工作。那家公司在她 67 岁那年搬迁，结果她再次失业。

她儿子帮她上了网络电视——即用电视机进行网上冲浪。不到一年的时间以后，她开创了自己的网站，名叫“奶奶贝蒂”网站(GrandmaBetty.com ) 她的网站取得了巨大成功，最后被“祖父母信息”(iGrandparents)以她做梦都想像不到的价格收购。

既然贝蒂·福克斯可以在 67 岁的时候掌握这些工具和相关技能，你掌握这种工具和技能的可能性有多少呢？



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 说服

选择掌握说服技能的人可以积极地影响世界各地数百万人。你就是这样一个人，否则你不会看这本书。

大师级的教师和领袖人物总是运用讲故事的方法，有效地表达他们的观点、举例说明他们的论点。故事是一幅魅力无法抗拒的画面，能够实现心与心、灵魂与灵魂之间的交流。

对于故事来说，语境就是一切。想一想以下的主题情形：两名助理牧师在争取高级牧师的批准。他们各自用不同的方法提出了本质上相同的问题，得到的是完全不同的回答。助理牧师甲请求：“我在祈祷的时候可不可以吃东西？”高级牧师回答：“不行，这是最严重的渎圣行为，绝对不行。”

几个小时以后，助理牧师乙问道：“我在吃东西的时候可不可以祈祷？”高级牧师回答：“当然可以，

你必须像保罗使徒所说的那样‘不停地祈祷’，所以，尽管继续祈祷。”

两个牧师在要求做同样的事情：吃东西和祈祷同时进行。但是，一个得到的是“不行”，另一个得到的是“可以”。惟一的区别是所提问题的语境。一个人提出的是祈祷情形下吃东西的问题。在这个“语境”下，吃东西的行为分散了祈祷行为。另一个人提出的是吃东西情形下的问题。他之所以得到了许可，是因为他把祈祷加入了吃东西的情形中。最具说服力的人都会非常谨慎地提出问题，确保问题的语境更有可能取得有利的反应。

另一种说服工具是修辞性疑问。它通过提问的方式假定了回答，比如“你很想成为百万富翁，是吗？”这个问题微妙地刺激听者表示同意，尤其是如果说话的人同时轻轻地点着头，并微笑着获得肯定答复的时候。

带有幽默感的信息同样很有力度。比如，在道格拉斯与林肯之间的总统竞选辩论中，道格拉斯称林肯为“两面派”。林肯在反驳时微微一笑，对人们

[ 一分钟百万富翁 ]

---

说：“女士们、先生们，如果我有两副面孔，你们觉得我会戴上这一副吗？”见解深刻的自嘲式幽默帮助“诚实的阿贝”（Honest Abe，此处指林肯——编者注）获得了竞选胜利。作为总统，林肯说服美国，奴隶制度是错误的、不道德的，必须废止。他那具有说服力的演讲和对奴隶制于美利坚合众国有害的深信不疑，为废除奴隶制的解放宣言的通过铺平了道路。

马歇尔·瑟伯管理公司的顾问说，说服力的 3 个秘密是：光明、黑暗和频率。对于遵守了你所建议的行动计划的人，要用光明艳丽的词藻来描述积极的、激动人心的未来；对于不接受你的建议的人，要用黑暗的字眼来形容阴森可怕的未来。然后，你不断地重复信息（就像广告那样——一遍又一遍）直到你的受众充分理会，并且自动地采纳你的建议。

你可以学会具有说服力；你可以学会将你的语句精雕细琢，成为能够产生你期望的反应的那种杰作。

## 每个人都有所需求

要当一名百万富翁，就是要学习什么东西能够激励他人——学会判断大众行为背后的需求是什么。励志演说家齐格·齐格勒(Zig Ziglar)说：“如果你帮助了足够多的人获得他们希望得到的东西，你就能想什么有什么。”每个人都有所需求。你只是需要发现他们需要的是什麼，并为他们提供这些东西。

有效地倾听是一种稀有的技能。你要寻求的是用你的耳朵和心去倾听，以便了解人们真正需要的是什麼。你也许能够通过直接向人们提问而得到答案——但是，这种直截了当的方式往往不能奏效。有时候，你需要往深处摸索，并跟他们的私人助理、秘书、助手、朋友或者亲戚交谈。在你提出直接或者间接问题，并不断思索他们需要、希望和渴望得到的是什麼时，你会吃惊地发现自己竟然那么快就能找到答案。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

你偶尔也会需要帮助。马克聘请了一个顾问，帮助他解决他与从前的一个出版商之间的争端。他希望他的出版商生产《心灵鸡汤》系列图书的电子版本，但是他一直遭到了拒绝。有一天，在他们早晨散步的时候，他的顾问挡在他面前，说：“闭上你的眼睛，暂时假设你是你的出版商——你为什么反对电子出版物？”马克回答：“因为我在印刷厂投入了2 000万美元，我还有168名职工指望着我。”哇！马克用这种方法给自己定位，因而能够理解为什么他的出版商如此抵触。最后，他们达成了一致意见。我们有时需要独自一人呆着，需要安安静静，然后从对方的角度看待事物，以便找到对双方都有利的解决办法。

我——马克——最近给一家大公司的执行官打电话预约见面，以便与鲍勃一起探讨合作的可能性。刚开始的时候，那个执行官既武断又傲慢。但是，我经过认真聆听，从他的话里听出了他实际上需要的是什么——要跟准备走向全球的亿万美元规模的企业集团做生意。我说：“如果我们能帮助你实现

这一点，你会不会在我们下次来纽约的时候与我们见面？”我们见了面，而且我们的“权力早餐”相当成功。他把我们介绍给了纽约市最成功的权力经纪人。简直难以置信。

但是，如果我不是用“心”去听，听出此人需要的是什么，那次会面就不会发生。

尽管记住，每个人都有所需求。你的任务就是发现这种需求。

## 极其兴旺发达人士的 7 种金钱技能

为什么有些人一生中挣的钱比我们多 10 倍？他们在工作上付出了多出 10 倍的努力吗？他们比别人聪明 10 倍吗？当然不是。关键在于富人们擅长以下 7 种金钱技能。这是任何人都能够学到的。

**金钱技能一——价值。**他们把每一个美元都看成是金钱种子。就像一颗小小的橡树果子具有长大成为参天大橡树的能量一样，每一个美元都有长大

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

成为参天金钱树的能量。如果你毁灭了一颗橡树果子，橡树的内部就死了。金钱种子也是如此。富有的人们知道，每天 1 美元就能增长出百万美元。所以，他们珍惜他们付出的每一个美元。

**金钱技能二——控制。**他们牢牢控制着自己的每一分钱。兴旺发达的人们在每次花钱的时候会额外采取一些步骤：(1)他们会货比三家；(2)他们要求并期望得到折扣；(3)他们仔细检查收据，看看有没有错误；(4)他们努力将每一项支出合法地变成可以减税的商务费用；(5)他们将账本平衡到一分不差；(6)他们一回到家或办公室，就会把收据存好。这些步骤只需要额外花费 1 分钟的时间，却能在财务方面保证长期的安心。

**金钱技能三——存钱。**富有的人们喜欢通过聪明地花钱而省钱。但是，他们并不是到此为止。他们至少要存下收入的 10% (你是否愿意在 30 秒钟的时间里将你的生活开支减少 30%? 削减你的所有信用卡开支——除了紧急支出项目以外。数据表明，此举能够在今后 1 2 个月里平均减少你的生活开支

达 30%)。

**金钱技能四——投资。**他们有一套用自己的钱投资的系统。设想有一系列水桶在从你的主要银行账户头往外吸钱。第一只水桶是你的紧急支出水桶。首先让你存款中的 10% 流到这只水桶里，直到你拥有至少 3 个月的生活开支，存入一个上了保险的银行账户头。这只水桶装满后，往另外 3 只水桶里分别注入 10%——保守型投资、比较大胆的投资和非常大胆的投资。请与某个著名的投资顾问联系，帮助你将自己的存款分别投入这 3 种类型的信托基金。这些钱必须是自动从你的银行账户里扣除，这样你永远不会忘记。

**金钱技能五——赚钱。**他们在自己的工作之外有多个收入渠道。整个这本书的目的就是要告诉你如何大幅度地提高你的赚钱能力。

**金钱技能六——保护。**他们用信托、公司、有限责任合伙关系来保护自己。事实上，你并不是想成为一个百万富翁。你希望活得像个百万富翁，但你自已名下的资产非常少。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

**金钱技能七——捐献。**他们会非常慷慨地至少捐献出收入的 10%。其中的秘密是，金钱化整为零的时候增长得最快。在你自由捐献的时候，你等于在给宇宙的水泵注入动力。我们鼓励你创建一笔自己花费不了的遗产。埋下金钱树的种子，让后人来收获果实。这是真正的兴旺发达。

## 阔绰的谈判

开明的百万富翁追寻的是原则性很强的谈判。谈判的内容是阔绰，而不是稀缺。这就是说，在任何有谈判的交易中，开明的百万富翁致力于通过合作得到增长，以便所有人都成为赢家。在交易中，永远不能有任何人蒙受损失。

这就是说，每一次“谈判”都是源自“阔绰海洋”的创举。从这个角度说，开明的百万富翁创造的只有阔绰，而永远不是稀缺。这就是说，所有开明百万富翁式的谈判都是道德的、诚实的、双赢的。

开明的百万富翁都是从服务的角度谈判的。也就是说，开明的百万富翁把创造财富当做谈判的目标，为的是改善所有人的生活。其目标是要在让他人富有的同时让自己富有。谈判的目的不是要在他人损失的基础上获胜。相反，谈判是要拓展可能性。丈量谈判成功与否的标准是，谈判后的蛋糕是否比谈判前大了。

因此，谈判成了所有参与者的福音。

## 活动管理

开明的百万富翁珍惜时间。以下 10 点忠告能够给予你更多的机会，增加你一天能够开展的活动：

**忠告之一：注重关键工作。**在你所做的事情中，有 85% 只产生 15% 的结果。反之亦然。因此，你只需要把重点放在关键工作上，这样你就能更快、更轻松地达到目的。

**忠告之二：学会如何拖延！**拖延是你取得成功绝

[ 一分钟百万富翁 ]

---

对根本的要素。只是，你要确保自己拖延的是正确的工作内容。将那 85% 的工作推迟，而着手从事那 15%。失败者的表现则正好相反。他们着手进行 85% 的工作，而推迟了那 15%。

**忠告之三：抛掉你的“待完成任务”清单。**你要用 85%：15% 的清单来取而代之。要在那 15% 的框框里的最上面写下最优先的工作任务，把优先顺序靠后的工作写在底部。你只需要着手单子顶部的工作。

**忠告之四：做了正确的事情后，奖励自己一下。**迈克尔·莱伯尔夫(Michael LeBoeuf)写过一本好书：《世界上最伟大的管理原则》(The Greatest Management Principle in the World)。该书的核心是：获得奖励的事情得以完成。如果你为自己最有积极意义的行为奖励一下自己，你就会完成更多此类工作……几乎不费吹灰之力。

**忠告之五：先做自己最害怕的事情(FTF)。**在你的清单上，你最害怕的是哪项工作？这就是你的 FTF。在你的一天开始的时候，问一下自己：“我今天的

FTF 是什么？”用这项工作来作为你一天的开始。通过锻炼自己做 FTF，你会下意识地鼓励自己去对付较为棘手的工作。

**忠告之六：每天做些准备工作。**每天用几分钟的时间——不需要一个小时——做点计划。计划工作就像一次排练。每一个大演员在走上舞台之前都要排练许多次。在没有进行行动排练之前，不要走上生活的舞台。

**忠告之七：锻炼。**它有助于你工作得更加努力，时间更长，考虑问题更清楚。它能延长你的健康周期、你的寿命。我们在锻炼的时候，还能听自己的磁带，这样我们就能将两件事情合并在一起。因此，我们不仅在锻炼我们的身体，还在同时锻炼我们的头脑。说到这里……

**忠告之八：合并工作。**要有效地利用你的等候时间。要一次做两件事情。在锻炼、开车或排队等候的同时听磁带。要时常问自己：“这是不是利用我的时间的最有效方式？”

**忠告之九：每天写下你的目标。**我们是从布雷

[ 一分钟百万富翁 ]

---

恩·特蕾西那里学到这个窍门的：他每天都要写下自己的首要目标。请翻回到本书的“啊哈之十二”，你就能看到详细阐述。（顺便说一句，关于时间管理，布雷恩·特蕾西写过一本非常好的书：《吃掉那只青蛙》[Eat That Frog]。祝你好胃口！）

**忠告之十：尽管说“不！”**不要让别人跟你捣乱。有时候，你不得不拒绝他们。

## 技能与工具一分钟复习

1. 你作为个人如今也拥有了力量。在廉价计算机、无线掌上设备和全球通讯网络遍布各地的低成本连接时代，你现在拥有、或者可以拥有生产工具。

2. 你必须拥有并懂得如何使用这些工具。计算机、掌上设备和调制解调器都是你作为开明百万富翁杠杆的一部分。拥有这些东西（工具）并懂得如何使用（技能）对于你的成功至关重要。这是将你和你的百万富翁杠杆所有其他部分紧密相连的一种黏合

剂。

**3. 掌握说服的力量。**选择掌握说服技能的人能够积极地影响世界各地的数百万人。你能够学会如何说服人；你能够学会如何精雕细琢自己的语句，使之成为能够产生你期望的反应的杰作。人们需要有人能说服他们，并引导他们往正确的方向前进。你可以是那个人。

#### **4. 富人们擅长 7 种金钱技能。**

金钱技能一——价值：他们珍惜自己的每一个美元，视之为金钱种子。

金钱技能二——控制：他们控制着自己的每一分钱。

金钱技能三——存钱：他们存下自己所有收入的 10%。

金钱技能四——投资：他们有一套用自己的钱投资的系统。

金钱技能五——赚钱：他们在自己的工作之外有多条收入渠道。

金钱技能六——保护：他们用信托、公司等手

[ 一分钟百万富翁 ]

---

段保护自己。

金钱技能七——捐献：他们至少慷慨地捐献出所有收入的 10%。

**5. 开明百万富翁们追求的是一种原则性很强的谈判。**谈判的内容是富绰，而不是稀缺。这就是说，在每一笔有谈判的交易中，开明百万富翁希望与他人合作，以便增加财富，让所有人都成为赢家。在交易过程中，永远不能有任何人蒙受损失。

**6. 开明百万富翁珍惜时间。**开明百万富翁把注意力集中在少量关键工作上。在你所做的事情中，有 85% 的工作只产生 15% 的结果。反之亦然。因此，你只需要从事关键的工作，这样你就能更快、更轻松地完成目标。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 系统





[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 系统思维

设想一下这个情形。有一天傍晚，你感到很疲乏。那天晚上，你有一个重要的晚餐活动，于是你决定先睡上一个小时觉。你没有设定闹钟，而是请一个来访的朋友一个小时以后把你叫醒。朋友答应了。

两个小时以后，你的朋友叫醒了你。你问，“你为什么没有在一个小时后叫醒我？”他回答说，他以为你要他两个小时以后叫醒你，而他正是这么做的。接着，你不得不匆匆忙忙做好准备，一边嘟囔着自己应该设闹钟，而不是要你的朋友叫醒你。假如设了闹钟的话，你就不用这么匆忙地做准备了。

你的结论是正确的。你对所发生的事情做分析，检查了你应用的系统。你朋友之所以没有叫醒你，原因是交流失误。要么是他没有听清你的话，要么是你说错了。

正如我们在前面所提到的，埋怨他人或者埋怨自己都不是积极的态度。从个人承担责任的角度来看待这件事，总是比埋怨自己或他人强。那么，你怎么才能最好地为这个局面负责任呢？答案蕴藏在系统思维中。

w. 爱德华兹·戴明博士是个美国统计学家，因将高质量做事方法带到日本而倍受人们推崇。在他1950年到达日本之前，“日本制造”的标签是质量低劣的代名词。如今，同样的“日本制造”标签成了高质量的代名词。

那么，戴明博士教会日本人是什么使他们的产品质量发生了这么大的变化？答案非常简单，但很深刻。戴明根据多年的数据分析证明，在所有的失败中，有94%并不是由于人们不想把工作做好。事实上，大多数人想把工作做好。

如果不是人的因素，那么究竟是什么原因呢？

是系统。系统——而不是人——是那94%失败的“罪魁祸首”。

如果你曾经在商业冒险中失败过，并因此而自

[ 一分钟百万富翁 ]

---

怨自艾，也许你最好还是重新思考一下祸根到底是什么。创造经济自由的可能性取决于你使用的系统。

开明的百万富翁们在启动他们的挣钱机器之前，总是要寻找成功的系统。有了正确的系统，你就有了巨大的杠杆作用。

这就是系统思维的根本所在。

## 专业化财富系统

挣钱的系统有几十个。系统(system)一词本身就是下面一句话的缩写：

为你自己节省时间、精力、金钱

Save Yourself Time Energy Money™

一点儿不错。一旦你有了一个系统，它就能为你节省时间、精力和金钱。一开始，如果你没有系统，要取得成功几乎是不可能的。

鲍勃曾经在一次小型讲习班上演示过这个观点。他在一张桌子上放了一块蓝绒珠宝衬垫。然后，他在中间放了一个珠宝商用的放大镜、一把特殊的镊子和 50 颗晶莹闪亮的钻石。

他解释说：“这些闪闪发光的石头并不都是钻石。在这一堆里，有 49 块氧化锆（假钻石）和一颗真钻石。如果你们有人能找出这颗真钻石，我就把它送给他。有谁想试一试吗？”

所有人都跃跃欲试。“只能试一次；而且你们每人只有 60 秒钟的时间。”

他们一个接一个地试图找到真钻石，但是只有这么短的时间，大家都失败了。鲍勃同意告诉大家寻找真钻石的系统。在时钟的滴答声中，他开始将每一块石头翻过来，让平面向下，琢面向上。鲍勃用了 55 秒钟的时间把石头码放成这个姿态：平面向下。接着，在还剩下的几秒钟时间里，他从上方往下看着石头，用自己的肉眼就找到了真钻石。一旦安排妥当，每次找出真钻石就变得异常简单。

为什么？因为所有的氧化锆都是一个“模样”，

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

完美无瑕。只有钻石上面有个瑕疵——有一小块碳，叫做内含物——灯光的反射与其他石头略有不同。这个不同点很明显，肉眼就能分辨出来。

现在，系统(或秘密)公开了，所有人都想再试一试找出真钻石。

“不，”鲍勃解释道，“你们有过机会了。由于你们不知道这种系统，因而你们一无所得。而我知道这种系统，所以我每次都能找到钻石。”

所有富有的人都有系统，是他们经过多年的磨炼而开发出来的，能够在市场上找到真正的“肥肉”。

我们在后面将给大家介绍经过实践验证过的各种百万富翁系统。

在这些系统中，一定有某个适合你。

但是，首先我们需要一些简单的里程碑，以便记录得分情况。

## 百万美元里程碑

在通往百万富翁的道路上，你会经过几个百万美元里程碑。

你是个拿薪水的雇员吗？你已经达到了以下哪些里程碑？

你一辈子的净收入超过 100 万美元。

你拥有的一切的总价值超过 100 万美元。

你拥有的一切的净值超过 100 万美元。

你的年净收入超过 100 万美元。

你是个拿佣金的销售人员吗？你已经达到了以下哪些里程碑？

你一辈子的总销售额超过 100 万美元。

你的年总销售额超过 100 万美元。

你一辈子的净收入超过 100 万美元。

你的年净收入超过 100 万美元。

你拥有的一切的总价值超过 100 万美元。

你拥有的一切的净值超过 100 万美元。

你是北美 600 万家公司企业中某个企业的老板吗？这些企业中，有 90% 雇用的员工数量少于 20 人，平均年收入大约 55 万美元。如果你是一个老板，那

[ 一分钟百万富翁 ]

---

么你已经达到了以下哪些里程碑？

你一辈子的企业总收入超过 100 万美元。

你的企业年总收入超过 100 万美元。

你一辈子的净利润超过 100 万美元。

你的年净利润超过 100 万美元。

你的月毛收入超过 100 万美元。

你的月净收入超过 100 万美元。

你拥有的一切的总价值超过 100 万美元。

你拥有的一切的净值超过 100 万美元。

理想挣钱系统的 5 个特征

理想的多个收入渠道有如下 5 个特征：

1. **零现金。**不需要任何现金。不一定是没有现金，而是不需要你的现金。你也许已经从罗伯特·艾伦的经典著述《零首付》里读到，用极其少量的首付或者零首付购买房地产的方法有几十个。各个时代的商务大亨们都是“创造性免用现金”的大师。亿万富翁安德鲁·卡内基买下的许多大企业都没有首付。连美国本身也是一笔零首付的买卖。哥伦布需要的钱是从西班牙国王和王后那里借来的。你也

可以学会这么做。

**2. 零风险。**如果你在买卖交易当中没有多少自己的钱，那么你就大大降低了你的风险。你越是成功，就越不愿意担风险。你会为自己的财产保险，你会学习如何使用股份公司、有限责任公司和其他法人形式来减少你的债务责任。目标就是要免除风险。

**3. 零时间。**零时间并不是说你完全不投入时间，而只是说一旦你的项目运行起来了，它就应当进入“自动导航”系统设置。就像是写一本书：你的目标是写书、推销书，然后尽快让它“自动驾驶”。接着，你就可以把精力集中在下一个项目或任务上。你的思维和创造性精力的重点是要设计一个长期自我运行的系统。最终目标是在投入极其少量或者完全不投入时间的情况下，产生大量的、源源不断的现金流。

**4. 零管理。**管理是一项永无止境的“待完成任务”，会消耗你不少时间。你的目标是要把你的工作内容外包、安排给他人。要从你的最高层、最佳思



[ 一分钟百万富翁 ]

---

维角度来运作。要把自己想像成美国总统，拥有你可能需要用来实现自己愿望的所有资源、才能、关系和资金。

**5. 零精力。**生命就是精力。你投入的精力就是你的生命。你希望自己投入的每一个单位的精力都能得到最大程度的回报。当你的生命结束的时候，你是否会觉得此生非常值得，抑或颇有遗憾？精力投入得好，你的投资就能获得丰厚回报。

你希望因为自己的高层次思维和高层次服务而获得巨大利润。利润是大量存在的，缺少的是人们想通这些与自己的未来和财富相关的关键理念。每一个商务巨人都进行过这种“少有”的思考，而正因为这个原因，我们建议大家阅读商务传记和自传。

学会在“零”中度过此生。

## 闭着眼睛挣钱

兴旺发达的人一直就知道有两条真理。

## 1. 第一条真理：拥有多个收入渠道的重要性。

聪明的人认识到有必要维护多个收入渠道之组合——不是一个或者两个，而是来自完全不同的多种渠道的收入。如果其中某一个渠道“枯竭”了，他们不会因此忧心忡忡。他们有时间进行调整。他们很稳定、很安全。

## 2. 第二条真理：沉淀收入的力量。沉淀收入即

“再生”收入，是无论你是否在场都会不断“流入”的收入。也就是说，是在你闭着眼睛的时候挣的钱。比如，当你在银行户头里的资金为你赚取利息的时候，那种收入就是沉淀收入。它会每天 24 小时不断流入你的户头，而不需要你额外付出任何努力。

你的收入中有百分之多少是沉淀收入？沉淀收入意味着你只需要努力工作一次，然后它会在数月甚至数年时间里产生稳定的收入。你因为那一次辛苦而得到一次又一次的报酬。每一个小时的努力工作都能得到数百倍的回报，岂非美哉？

你有没有看见金霸王 (Duracell) 电池上的小电池测试器？发明人曾经将自己的想法提供给了大型

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

电池公司。大多数制造商否决了他的想法，但是金霸王看到了其中的妙处，同意只为他的发明支付每组电池几美分的报酬。如今，他已经挣了数百万美元，因为那些沉淀收入在几美分几美分地不断增加。而这里面最漂亮的一点是——他并不需要到场！钱会自动源源不断地流入他的账户。

你瞧，诀窍就是让钱为你工作，而不是你为钱去工作。下面是让钱为你工作的几个途径：

积蓄和存款

债券

产生红利的股票

具有长期升值潜力的股票

你自己拥有的房屋

小型房地产投资

拥有自己的企业

24 小时销售的网站

请在今年决定为自己的生活再增加一项沉淀收入。最终，你将能够将自己的收入转到塔希提岛的

一个邮箱里。

## 第七次显现

“我吸引着多个收入渠道”

我

意识到

我需要多个

收入来源。我选择了

一条更新的、更聪明的财务道路。

它的名字叫做多个收入渠道之智慧，即 MS1。

我的第一个收入渠道是我的 PS1，即主要收入渠道。

我把重点放在 PSI 上，直到它稳定、几乎永恒。

我对我的 PS1 充满尊敬、爱、关心和欣喜。

然后。我增加新的 MS1——每次一个。

每一个 MS1 都是我心中的欢快。

我在自己的头脑中创造，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

然后立刻将它

记录在

纸上。

因为我寻求 MS1，所以我找到了一一找到了那么多的 Ms1，结果我不得不排出优先顺序。

我在制定了“漂亮”的商务计划之后，  
按照先后顺序，逐个启动我的每一个 MS1 项目。  
我请我的“梦之队”帮助我“召集”各种资源，  
以便创建成功的 MS1。

多个收入渠道正从世界各地  
源源不断流进我的生活。

我站在喷泉下面，  
所有的好东西都在往外涌。

## 系统的一分钟复习

1. 所有的失败中，94%是系统造成的，而不是人为因素。大多数人都想做好工作。所有的失败中，

有 94% 并不是因为人们不想做好工作。是因为他们应用的系统失败了。

**2. 所有富人都有自己的系统。**这些通过多年磨合开发出来的系统，如今能够带来可预测的结果。开明的百万富翁们寻找着预测能力最强的系统。

**3. 百万美元基准。**在你通往自己的第一个百万美元净值的道路上，你会经过几个百万美元基准。你是否在记录这些基准？

**4. 理想的挣钱系统有 5 个特征：**

零现金

零风险

零时间

零管理

零精力

**5. 兴旺发达的人们总是知道两条真理：**

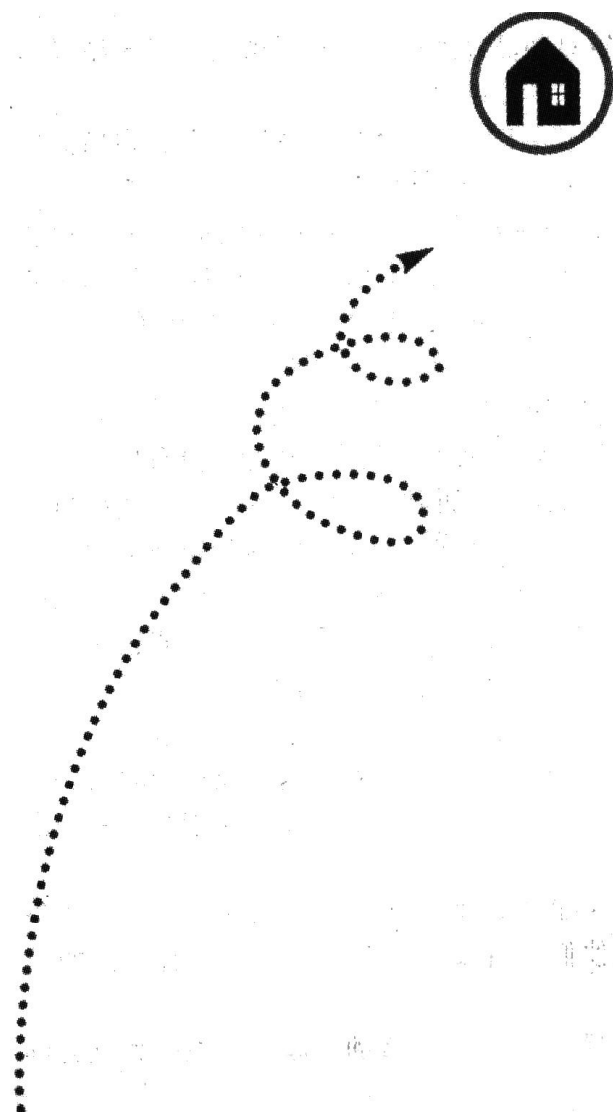
第一条真理：拥有多个收入渠道的重要性。

第二条真理：沉淀收入的力量。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 房地产



## 攀登百万富翁高山

好吧，你身心一致，而且已经摩拳擦掌。你应该攀登哪座百万富翁高山呢？我们已经告诉过你，百万富翁高山只有几座。

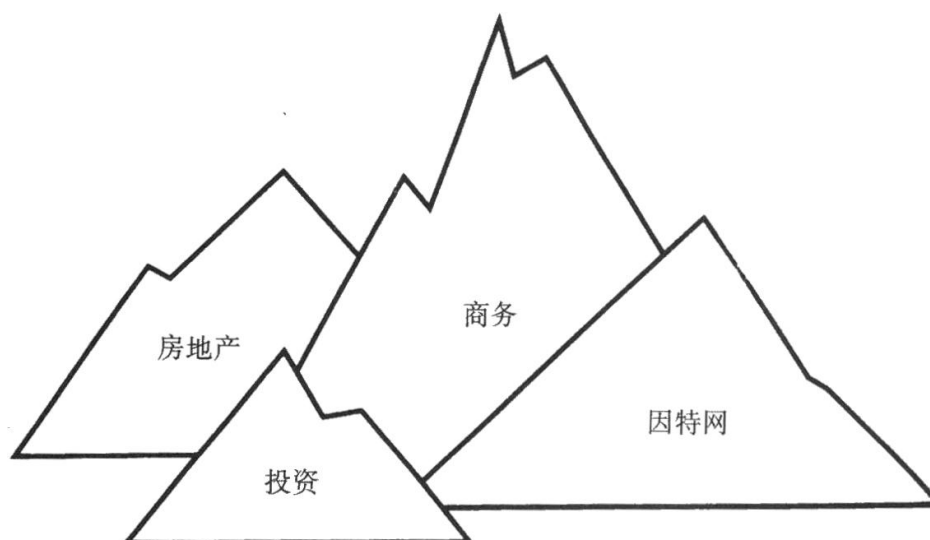
但是，在这些百万富翁高山上，每一座都有几条道可达到山顶。每一条道都是独一无二的系统性财富之路。如果你不清楚这些商务道路，你就无法加以应用。（这就好比你从来没有见过汽车一样，你无法想像它对你有多有用。）只要跟你介绍一些各种财富之路，就可能激发起你的想像力。

让我们从房地产开始……



[ 一分钟百万富翁 ]

---



## 有几处房地产就能成为百万富翁

我们假设你希望在最短的时间内用数量最少的房地产赚最多的钱。有没有可能在一年之内通过一处房地产挣出 100 万美元呢？相当不易，但并非绝无可能。当然，有人做到过。要了解如何启动，让我们先回头看看前面的“百万富翁地图”。你需要受到一个清晰而强有力的梦的驱使；你需要吸引一个指导老师队伍，以便借用你需要的资源——包括金钱、信用、经验等等。然后，你需要有重点，就像一束

激光一样，找到合适的房地产类型。你也许还需要扩大视野，把其他州或省的房地产也考虑在内。不过，我们先问你一声：你觉得在你自家某个地方是否有一些优惠的房地产——1~5 处——能够在今年为你产生 100 万美元的利润？绝对有！

我们再引用一句沃伦·巴菲特的话：要成为一个成功的投资人，你必须要么找到价值，要么创造价值。以下是你需要寻找的：

## A . 折扣情形

寻找那些被迫兑现房地产以便获得急需的现金的卖主。

寻找那些急于用打折方式兑现手中按揭房以便获得急需的现金的按揭贷款持有人。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

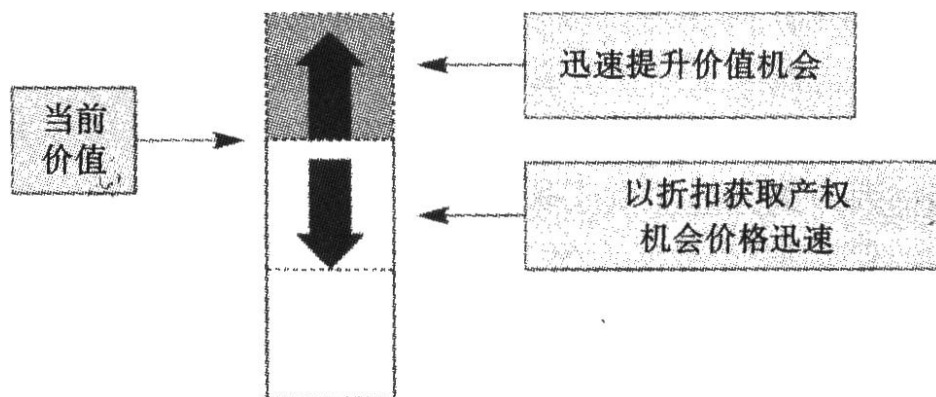
## B . 贱卖房地产

寻找那些急于抛售的“危机型”房地产——比如，租户有问题、自然灾害、洪水、火灾等——的卖主。对这些卖主来说，平平安安比产权更加重要。

寻找那些已经破败不堪、需要进行大整修的房地产。通常情况下，只要“门面”做了大改观，你就能够大幅度提高租金，从而大幅度提高房地产价值。

## C . 改造机会

寻找那些适合改变用途的房地产：公寓改为共管公寓，公寓改为写字楼，写字楼改为商业零售，荒芜农田改为建筑用地或商业规划用地。当你改变房地产用途的时候，往往能够大幅度提升其价值。



## 房地产的低进高出

房地产已经让人发过财，而且还会继续让人发财。你怎样才能运用房地产这个途径从零赚到百万？尽管房地产投资看起来似乎非常复杂，但实际上，掌握了 3 项具体技能就能够驾轻就熟。

找到买卖：如何找到价格优惠的房地产

资金筹措：满足按揭资金条件，找到首付款资金

转手交易：如何迅速地二次出售房地产，赚取利润

这个过程包含以下 7 个步骤：

[ 一分钟百万富翁 ]

---

1. 只购买方圆 50 英里内的住宅类房地产。单个家庭房屋、公寓楼、共管公寓和城镇房屋比较容易销售、出租和融资。远离其他类型的房地产。

2. 选择一个大约 1 平方英里的地区，并成为该地区的专家。在这种规模的范围内，每年都会有 3~10 次非常优惠的机会。要抢先赶到那里。要把精力集中在这个目标地区，但要同时考虑方圆 50 英里这个更大范围内的房地产机会。

3. 通过 9 个途径之一找到急待出手的卖主。人们会因为各种原因而在出售自己的房地产时条件灵活：

管理、资金问题

搬家，失业，躲避；失意，缺时间，缺钱

调动

疾病，遗产继承，无知

闲置

地区衰退，法律问题(法律诉讼，抵押留置，破产)

## 税务问题

地产和遗嘱问题，紧急情况，提早退休

违法赔偿，离婚，死亡，债务，合伙关系解除

要找到急于出手的卖主，主要有 9 个途径：(1) 分类广告；(2) 自己花钱做广告；(3) 房地产经纪人；(4) 调查目标地区；(5) 朋友和关系；(6) 银行；(7) 县法院；(8) 投资俱乐部；(9) 专业人士(会计师、律师等)。

立刻从当地报纸着手。开始阅读每一条分类广告，发现急于出手的卖主的线索。要看“房屋待售”、“共管公寓待售”、“投资型物业待售”、“房屋待租”、“房屋租 / 售”等类别的广告。在那些听上去有回旋余地的广告上画上圈。不要去碰那些有问题的物业。你需要的是业主有问题的好物业，然后轮流采用其他 8 个途径寻找优惠价格，直到你找到非常急于出手的卖主。

4. 通过提出下面 5 个关键问题，分析每一个潜在交易：

[ 一分钟百万富翁 ]

---

|             | 不好 | 一般 | 很好 |
|-------------|----|----|----|
| 什么价格？       | 1  | 2  | 3  |
| 物业现状怎样？     | 1  | 2  | 3  |
| 条件是什么？      | 1  | 2  | 3  |
| 位置怎么样？      | 1  | 2  | 3  |
| 卖主是否非常急于出手？ | 1  | 2  | 3  |
| 合计：_____    |    |    |    |

无论你是打电话还是面对面交谈，都要向业主或者代理人提出以上 5 个问题。用 1—3 给每个答案打分。比如，如果价格低于市场值，就给它一个 3 分。如果价格和价值相等，就给它一个 2 分。如果价格高于市场值，就给它 1 分。这种打分必须在电话上进行，先不去现场看房。每一个得分都只是一种“已知猜测”。将以上 5 个问题的得分相加，如果合计为 10 分或低于 10 分，就接着分析别的物业。如果得分为 11 或超过 11 分，就去看看房子。如果该物业在现场看房后还是得了高分，你就可以考虑提供书面报价购买。

**5. 确定运用哪种零首付技巧。**零首付是一种态度。它的意思非常简单，就是只要有可能就要用 OPR——他人的资源 (Other People's Resources)。鲍勃口袋里仅仅揣着 100 美元来到旧金山后，能够运用这些技巧在 57 个小时里购买 6 处房地产。他人为他提供了取得成功所需要的一切——他只需要找到这些人。因此，他的难处不是要有足够的信用、现金流或者抵押物——而是要找到愿意将这些东西借给他的人。这个道理同样适用于你。最终，你会用光你的钱，但不是用光好买卖机会。即便你像唐纳德·特朗普 (Donald Trump) 那样富有，也需要寻找合作伙伴来弥补你自己的不足。正是因为这个原因，你首先要寻找急于出手的卖主。他们可能不需要银行和经纪人们给你设置的那么多的传统障碍就把房子卖给你。而且，如果需要某种传统型的按揭，你可以转向你的合作伙伴们，以便获得贷款和，或必须的首付款资格。你的主要责任就是找到便宜货——并从中获取可观的一部分利润。如果交易足够好，你也许不需要支付任何现金。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

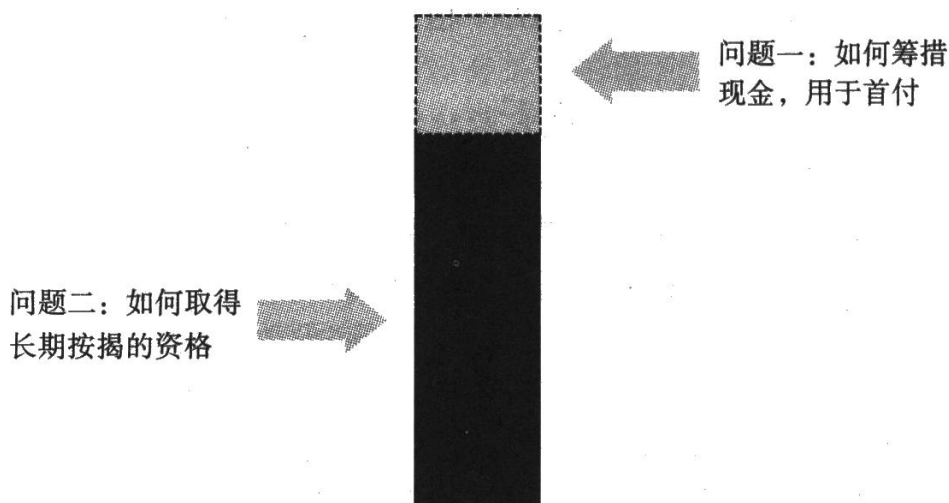
6. 为所有得分超过 12 分的物业提供书面报价。一旦你拥有了几种购买房地产的创造性途径，就用书面形式报价。

7. 买下！留在手里或者转卖出去。作为一个新手，你可能需要提供 50 次报价才能找到某个卖主愿意接受你的创造性报价。你的经验越丰富，你的报价的成功概率就会越大——1/10、1 / 5、1 / 3 等等。

## 借钱致富

作为一名房地产投资人，你要试图解决两个基本问题：

如果你有大量的现金，信用也很好，那么你就没有问题。如果你缺少 4 个 c——信用(credit)、现金(cash)、现金流(cash flow)或者抵押物(collateral)——中的任何一个，你就需要依靠 OPR：他人的资源。“可是，”你会问，“一个经济实力强的投资人为什么会同意帮助一个经济实力弱的



投资人呢？”因为你会向他们展示，通过提供帮助，他们也能赚钱。在你周围 50 英里的范围内，成千上万个投资人都在寻找机会投入数百万美元，获取高投资回报。这些投资人没有时间、没有欲望、也没有经验寻找好的房地产交易。他们会非常高兴地让你作为初级合伙人加盟，用高达交易额 50% 的比例让你寻找房产、管理细节工作。如果交易足够好，他们甚至不看你的财务状况。从根本上说，你成了一条猎犬。我们就是这样起步的，大多数房地产投资人都是这样起步的。

潜在合伙人有 9 种类型，都能够经过“教育”而从跟你合作进行的交易中获益：

[ 一分钟百万富翁 ]

---

卖主

房地产经纪入

债权人

出租人

硬通货的贷款人

按揭持有人

房产

个人

买主

我们将在后面具体向大家阐述说明零首付的各种技巧，而那些技巧涉及的就是以上各个合伙人。我们将向你们展示你们双方如何实现双赢。

## 零首付技巧

有 95% 的卖主对任何创造性融资形式都是抵触的。95% 的房地产经纪人会告诉你，零首付是买

不了房地产的。他们在 95%的情况下是对的。

作为一个投资人，你寻找的是需要立刻出售房地产的那 1%~5%的卖方——而且这些卖方愿意接受非传统型解决办法。这样的话，以下各种技巧就会非常有用。

## 卖方成为合伙人

### 零首付技巧一：提高价格，降低条件

假设卖方拥有的房地产价值 10 万美元，其中贷款 9 万美元，现金 1 万美元。他急需出售。如果他将该房产在某个房地产经纪人那里登记的话，他将不得不把大部分现金用于支付佣金和结案费用上——结果卖方留不下什么钱。以下是你跟卖方的对话：

“卖主先生，我想为你的房产分别报两个价。第一个报价是 9.5 万美元的价格。我获得你的第一

[ 一分钟百万富翁 ]

---

抵押权，并付现金 5 000 美元。第二个报价是，购买价格 10.1 万美元——比你的要价高出 1 000 美元。我不给你现金，而是给你 1.1 万美元、含利息 10% 的票据。我们来对比一下这两个报价，把它们当做投资来计算。

5 000 美元存银行，利息 5%，这样 10 年之内将增加到 8 144 美元。1.1 万美元票据，利息 10%，10 年内将上涨到 28 531 美元。

事实上，第一个报价需要 17 年的利滚利才等于我今天就愿意支付给你的第二个报价。我建议你接受第二个报价，因为这样我们双方都合适。”卖方常常会接受“教育”，接受零首付交易的好处。

## 零首付技巧二：用才能，而不是钱

买方通常具有专业知识，可以用来“交换”首付资金。承包商、画家、园林学家、保健专家、律师、房地产经纪人的、保险代理、汽车经销商、商人——所有这些人能够提供有价值的服务或折扣，

可以用来交换首付款。有时，在没有资金的情况下，卖点苦力也能对交易产生决定性影响。

## 房地产经纪人成为合伙人

### 零首付技巧三：提高佣金，减少现金

让我们假设现在的条件与前面的例子相同——只是这一回，房产已经在房地产经纪人那里登记。扣除结案成本和 6 000 美元的房地产佣金之后，卖方的有效现金收入为零。事实上，经纪人从中赚取的最多。以下是你与房地产经纪人的对话：

“经纪人女士，卖方从这笔买卖中几乎什么钱都赚不到，而房产在市场上滞留的时间越长，卖方就陷得越深。那么，下面是我的建议。由我来获得第一抵押权，我来支付产权转移的结案费用等等，这样，卖方在这笔交易中就干净了。至于佣金，我

[ 一分钟百万富翁 ]

---

建议不是 6 000 美元的现金，而是由我给你一张 8 000 美元的票据，利息 6%，用房产做抵押。而且我还会保证在你那里登记房产——无论将来什么时候出售房产。我准备立刻结案。”

如果该房地产经纪人同时也是房产登记经纪人，那么这个技巧成功的可能性更大，因为对方无须跟其他代理或经纪人瓜分佣金。

## 债权人成为合伙人

### 零首付技巧四：承担卖方的责任

在谈判的时候，你需要问一个敏感的问题：“卖主先生，我知道这事与我无关，但是如果我知道你计划用这笔买卖的收入做什么的话，也许我能帮助你解决你的问题。”你希望听到的是卖主计划用自己从这笔交易中获得的钱支付某种债务。如果你能安

排承担这些债务，然后将来逐步偿还，你就能避免不得不一下子投入首付款。

我们的例子是：假设卖主需要支付 1 万美元的医疗账单。他出卖自己的房子是因为他想摆脱债务。你可以找到医院，用答应按月偿还的计划接过卖主的债务。卖主了结了债务，你用零首付得到了房子，医院获得了稳定的现金收入。

大家都是赢家。

## 出租人成为合伙人

### 零首付技巧五：利用租金和押金

**押金：**房东常常会要求承租人支付第一个月和最后一个月的房租作为押租。如果房产售出，那么这些押金就一起转给新买主。除非当地的法律有禁止规定，否则买主可以在结案的时候用这些给他的押租冲抵首付款。



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

其他类型的押金也可用于冲抵首付款。有一次，佛罗里达州坦帕有一个投资人还缺 7 000 美元为一个小型商业物业支付首付款。他发现前业主曾被要求支付押金 7 000 美元，用于保证支付市政费用。新买主说服市政公司，用担保债券代替现金押金。担保债券是一种保险，可以用来在账单得不到支付的情况下支付市政费用。债券的成本不足 500 美元。7 000 美元被“解冻”了，在结案时被用做首付款的一部分。

**租金：**由于租金是提前支付的，因此第一个月就结案的买主在租金到期时收到了该月的毛租金收入。第一抵押权付款日期通常是结案后的 30 天，因此，买主可以有 30 天的“喘息”机会。他的现金首付款责任因此可以用相应数量的租金来冲抵。

把这些提前支付的租金和押金加起来，新买主可以用于冲抵首付款的钱可以达到数千美元。鲍勃曾经买过一栋公寓大楼，当时这种租金和押金总计达到 1.6 万美元——正好是需要支付的首付款金额。从根本上说，是出租人替他买了房子。

## 零首付技巧六：租 / 售

当你在看当地报纸的分类广告时，一定要看“房屋待租”部分，看看有哪些广告暗示卖方有可能愿意出租房屋，并提供买房的期权。这些就是零首付交易的最佳机会。如果你看到有个业主愿意出租房屋，并且 / 或者提供买房期权，它表明卖方可能并不需要大量现金首付款。在许多情况下，卖方只是想找个承租人，帮助支付月付款。卖方通常会考虑少量或者零首付的交易，用于代替出租。

有时，你应当承租一栋有买房期权的房屋，而不是直接买下房屋。假设你找到了这样一种租 / 售情形：业主愿意出租其价值 15 万美元的空房，月付 1 200 美元，并在 3 年后可以用 16 万美元买下。租用的价格可能比购买要便宜。你获得了有利的潜在可能，而不需要承担业主的责任。如果该房产在 3 年内升值到了 20 万美元，那么你就行使你的期权，买下房产，赚取利润。如果没有升值，你就搬家走

[ 一分钟百万富翁 ]

---

人，去寻找另外的租，售机会。

## 硬通货的贷款人成为合伙人

### 零首付技巧七：不惜一切代价

硬通货指的是根据严格的资格认证和偿还条件从银行和贷款机构借来的资金，通常都是市场利率。从卖方这样的渠道获得的“软性”资金成本要低得多，条件一般也灵活得多。由于这个原因，创造性买主倾向于用完了“软性”资金渠道后，才转向金融界。尽管如此，硬通货的贷款人是买主早晚都要光顾的首付款资金的一个重要来源渠道。

**信用卡：**虽然它可能产生 20% 的利息支出，但是如果交易足够好，就可能值得从一个或数个信用卡中现金支付一部分首付款。或者，你可以用你的信用卡购买卖方需要的东西——比如一张飞机票——作为部分首付款。

**住房抵押贷款：**即便在资金紧张的时候，也有按揭公司和金融公司愿意提供二级按揭贷款，用买主的房屋做抵押。投资人常常都是以这种方法起步的。亚利桑那州有一对夫妇用 2 万美元的住房抵押贷款，获得了两栋单个家庭出租屋，让自己的投资滚动起来。他们甚至还产生了很可观的正现金流。

**船只、汽车、音响或其他个人财产再融资：**硬通货的贷款人常常愿意提供用有价个人财产做抵押的贷款。有个买主还缺 2 000 美元用于购买一套很不错的共管公寓。他没有家庭，没有可以寻求帮忙的合伙人，存款户头也没有钱，但是他拥有一辆付清了所有款项的新的新小卡车。于是，他用自己的卡车做抵押借了钱。

**“最硬”的硬通货：**在你的报纸分类广告中，通常刊登着这类广告：“资金外借”。刊登这种广告的是私人或者专门从事高利率贷款的小型贷款机构。他们常常不关心借款人的信誉如何——只关心抵押物。假设你找到了一栋非常优惠的房屋，价值 10 万美元，但你用 67 500 美元的现金就能买下。你给

[ 一分钟百万富翁 ]

---

硬通货贷款人打了个电话，得知他们愿意提供房屋价值 75% 的贷款。但是，这些资金很贵——利息 14%，另加 10 个点（一个点等于贷款额的 1%）。在这笔贷款中，他们会借给你 7.5 万美元，但是他们要从借给你的钱中扣除 10 个点（即 7 500 美元）二也就是说，你要偿还 7.5 万美元、利息为 14% 的贷款，但是你只收至 11 67 500 美元。（我们告诉过你，这笔钱很贵！）不过别着急！让我们来看看有利的一面。你可以用他人的钱购买价值 10 万美元的房产，而你只需要偿还 7.5 万美元的贷款。你可以把该房产推向市场，用 9 万美元的价格出售，赚取一笔 1.5 万美元的短期利润。你并不在乎借钱的成本，只要你能很快转手出售。要让这种技巧起作用的惟一办法就是要谈成一个超级优惠的买卖。但是，如果你的确找到了这么一个项目，就有必要知道有哪些筹措现金的办法。

按揭持有人成为合伙人

---

## 零首付技巧八：折扣致富

在搜寻房产方面，有两个至关重要的问题：贷款占房产的多少？谁持有贷款？大多数按揭持有人是银行或者贷款机构，很少有什么灵活性或创造性。但是，按揭持有人时不时地会是某个个人。这样的话，绿灯就开始闪亮了！

**私人按揭持有人**通常是卖主——他们在出售房产时接受了票据，作为资产的一部分。如今，他们正按期收取有时低于市场利率的利息。、有些人愿意将他们手里的票据以折扣价售出，换取现金。最好还是现在就拿一大笔现金，而不是许多年里的一小笔一小笔钱。

这里的策略就是要说服某个私人按揭持有人打折出售按揭，换取现金，然后用房产获得新贷款来支付打了折扣的按揭。比如，价值 10 万美元的房屋，第一抵押权为 2 万美元，第二抵押权为 6 万美元。卖方希望自己的 2 万美元资产变成现金。你联系了

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

第二抵押权持有人，并同意向他支付 4 万美元，换取他那 6 万美元的票据。他做出了书面认可。接着，你用房产筹措了一笔新的 8 万美元第一抵押权。2 万美元的老贷款还清了。6 万美元的第二抵押权用 4 万美元现金买下。剩下的 2 万美元付给了卖方。最后，你获得了一栋价值 10 万美元的房产和 8 万美元的新抵押权。大家都成了赢家，而你赚了 2 万美兀。

**这种技巧的变异用法**是要找到资产价值高的房产，用它换取票据，然后将新票据以折扣价格出售给某个私人投资商。假设你发现了价值 10 万美元的房产，其第一抵押权为 4 万美元。卖方表示愿意 E287Y 美元的价格立刻成交。也就是说，你需要拿出 4 万美元的首付款。你用房产换取了新的 67f 美元第二抵押权，利息为 10%，然后将这张新票据以折扣价格卖给了一个私人投资商。票据的面值为 6 万美元，每年支付利息 6 000 美元，但是投资人只需出 4 万美元的价格。因此，他的投资收益是 15%——没有考虑含在票据中的额外 2 万美元。卖方获得了 4 万美元的现金，投资商获得了含 15% 收益的

票据。而你用零首付买下了房产。

都是赢家。

## 房产成为合伙人

零首付技巧九：运用隐性资产分割致富

小心谨慎的买主会学习如何认识附属在某房产上的额外资产——可以卖出这种额外资产，筹措购房款。这种资产的类型非常多——从固件到部分土地本身，不一而足。

**将家具剥离开来：**某个创造性投资商还缺 3 万美元用于支付一栋公寓楼的首付款。他在看楼时注意到，所有的单元都配备了几十件高质量古式家具。他联系了一个古玩商借钱。结案的时候，家具被移走、翻新、售出，以此偿还贷款。还有一个投资商买了一栋商业楼以及楼内主要“租户”——杂货店。他发现，店里的所有商业设施——收款机、冰箱、饮水机——都已经结清货款。他联系了一家租赁公



[ 一分钟百万富翁 ]

---

司买下了这些设施，然后又租回来，用于杂货店。  
他用从租赁公司那里筹集的资金用于购买整栋大楼。

**将其他资产剥离开来：**还有一个佛罗里达州的创造性投资人缺 5 000 美元资金，以购买奥兰多附近一块很有价值的土地的期权。有一天，他一边在现场溜达，一边琢磨着怎样才能找到必需的资金。这时，他注意到一大片生长得非常茂盛的漂亮的蕨类植物，就是在花店中出售的那种。由于问题常常导致创造性的解决办法，他将问题结合在一起，安排将蕨类植物剥离，筹措了足够的资金，完成了交易。今天，该地产正被开发成为价值数百万美元的娱乐园——多亏有了一捆蕨类植物和一个创造性的头脑。

**将部分资产剥离开来：**在有些情况下，资产的结构设计允许其中的某些部分——额外的地块或独立的楼房——剥离开进行出售，以便筹集购买资金。威斯康星州西本德的一个投资商发现在一大块地上有一栋相当不错的单个家庭住房，售价 9.9 万美元。由于他需要筹措一大笔首付款，便再次勘探一遍，

‘将房屋两边的两块地推上了市场。到了结案的时候，一块地卖了 1.5 万美元，另一块卖了 1 万美元，解决了购买整个资产的大部分首付款。所有的一切都在同时结案时办妥了。

## 个人成为合伙人

### 零首付技巧十：你没有的别人有

**借用合伙人的财务报表：**如果交易需要合伙关系的支持，成功的投资商会给自己的队伍增加所需要的力量，然后信心十足地进入市场。比如，阿尔伯克基有个很有创意的买主劝说一个卖主给一栋 11 层的综合楼打折 20% 多，用大部分资产做了转移抵押——他主要依靠的是他的合伙人的财务报表。买主的两个合伙人正好都是百万富翁，在面对经验丰富的卖主时，这些伙伴非常管用。

**借用合伙人的钱支付首付款：**投资合伙人常常

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

被说服把全部或部分首付款的金额借给买主。这种贷款也许有资产的信托契约做抵押，也许没有。不管怎么说，缺钱支付首付款的买主除非迫不得已，最好避免让合伙人在资产中持有股份。股份合伙制在计算整个投资期时是很昂贵的。

**你的现金流 / 我的资产或者某种合并：** 合伙人常常提供非现金的东西，促使交易成交。佛罗里达州有个投资人请一个合伙人帮忙购买一家大型汽车旅馆。那个合伙人用他的股票投资组合作为抵押物，借出了交易所必需的 2 万美元。

**你出现金，我出时间和经验：** 这是最常见的合伙关系分工：为了获得先期需要的现金，有时是需要用现金来冲抵负现金流，合伙人获得了资产的股份地位。

亚特兰大的一个投资新手，口袋里只有 100 美元，却能用合伙人的 2000 美元达成了他的第一笔交易。圣地亚哥的一对父子找到了拥有 7000 美元的合伙人，买下了一栋共管公寓。洛杉矶的一个投资商请了好几个合伙人，提供了所需的现金 (14.8 万美

元)，买下了一块 72 单元的房产。无论合伙人投入多少资金，原则都一样。

## 买方成为合伙人

### 零首付技巧十一：翻新致富

无论你以什么价格在多少天的时间内提出购买的报价，你都需要签署一份法律文件，叫做“购买报价”。从根本上说，购买报价是一种短期期权。它是一种具有法律约束力的协议，规定卖方在一个具体时间范围内出售给你。比如，假设你报价 10 万美元购买房屋，结案日期为今后的 60 天内。从本质上说，你拥有该房产的 60 天期权，其锁定价格为 10 万美元。如果在这 60 天期间内，在你还没有获得房产的产权之前，有人找到你，要用 11 万美元购买你的期权怎么办？你能否将你的合约转卖给这位新买主，赚取那 1 万美元？答案是肯定的。新买主可以代

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

替你完成购买行为。为了加强你的法律地位，永远要记住在购买报价上你的姓名旁加上这几个字：“和 / 或受让人”。这样，你就有权力购买该房产，并且，或者将你的合约转让给另外一个人。（有关细节问题，请咨询你的律师。）

有个叫做约翰的投资人运用独到的策略，开始购买美国住房和城市发展部 (HUD) 的没收抵押资产。他并不是购买并持有每一块房产，而是立刻转卖。他通常是这么做的：一个价值 8 万美元的房屋在处置没收抵押资产时用 6 万美元买下，支付少量的首付款。然后，他在报纸上刊登广告，要用 8 万美元的价格出售，首付仅 900 美元。如此吸引了许多来电。约翰的利润来自第二抵押权的付款。听上去可能不算多大的利润，可是你要知道，约翰每个月会购买、转卖 4~5 栋房屋！我们上次跟他谈话的时候，他已经用这种方法购买并转卖出去 800 多栋房屋。他在第二抵押权中的资产已经累计达到数百万美元，每个月的现金流达到几万美元。

有个投资人和妻子有一次到科罗拉多一个著名

的滑雪胜地滑雪度假。为了获得部分扣税以用做此次滑雪旅行的费用，他花了几个小时时间浏览房地产分类列表，并找到了一栋我们叫做“最好社区里的最糟糕房屋”。该房产标价 125 万美元，而附近的其他房产的价格在 200 万~500 万美元之间。当时，该投资人实际上在考虑买下这栋房屋自己用。他报价 80 万美元现金购买。对方还价到 90 万美元。双方签署协议，结案日期定为 90 天内。在这 90 天的时间里，他将房产再次推向市场，收到的报价为 115 万美元——比他合约里的购买价格整整高出 25 万美元。

由于他在协议中加上了“和 / 或受让人”的字眼，因此他可以将房产转卖给新买主，在短短几个月的时间里获利 20 多万美元的现金。请注意：他一直就没有获得该房产的产权，一直没有去获取新贷款，一直没有去核查自己的信誉情况，一直没有去证实自己的收入或首付款。他只是将自己购买该房产的“权利”转让给了他人。他并没有拥有该房产，却挣出一大笔钱。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

这就是转卖技巧的好处。

## 每小时 120 美元的临时工作

购买房地产是一种数字游戏。

你也许需要浏览 200 个物业，才能找出 20 个似乎有希望的。当然，可能有 10 个值得现场去看一看。而且，当然，只有 2—3 个值得书面报价。而且，你可能需要 10 份书面报价，才能出现一个卖方接受你的条件。不要灰心。看看你投入的时间能够产生什么样的回报吧。假设你花费了 100 个小时搜索、谈判，以便以低于市场价值的价格达成一笔好交易，最后获得净利 1 万美元。这个结果相当于每小时挣了 100 美元。如果你知道你最后能够挣到每小时 100 美元的话，你是否愿意投入你的一部分空闲时间呢？绝对愿意！

对了，数字情况还会改善。假设你另外还花了 50 个小时时间干“苦力”——把你的房产打扫干净。

你有可能能够把该房产的价值另外提高 1 万美元。

那就是每小时 200 美元的报酬。

还有，假设你在该房产上面每星期花费 2 个小时——也就是说，一年大约 100 个小时——而房产升值了 1 万美元。又是每小时 100 美元的报酬。

总之，你投入 250 个小时，用来找到、购买、修整、管理某个投资物业。如今，该物业的现金利润为 3 万美元。在一年的时间里，将那一个物业变成一台金钱机器，为你投入的每一个小时时间赚取 120 美元的利润——这是非常可行的。

而这还不包括你可能从房租那里获得的利润，也不包括因偿付按揭款而导致的资产升值。假设你有两个这样的物业呢？3 个呢？而所有这一切都可以在你自己家的厨房里完成！

所以我们说，

**买房地产不要等。买完房地产后。等着。**



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 房地产系统 一分钟复习

1. 要成为一名成功的投资人，你必须要么发现价值，要么创造价值。你需要寻找的是：

折扣情形

贱卖物业

改造机会

2. 成功的房地产投资人主要需要掌握 3 项具体技能：

找到交易：如何找到优惠的物业

资金筹措：满足按揭条件，找到首付款资金

转卖交易：迅速推销物业，获取利润

以下是该过程的 7 个步骤：

**第一步：只购买方圆 50 英里范围内的住宅类房地产。**单个家庭房屋、公寓楼、共管公寓和城镇房屋比较容易销售，比较容易融资，比较容易出租。远离所有其他类型的房地产。

**第二步：选择一个大约 1 平方英里范围的目标地区，并成为该地区的专家。**在这个地区范围内，每年都会有 3~10 个好买卖机会。要抢先到达那里。要将注意力集中在目标地区，但是同时要考虑 50 英里方圆这个更大范围内的任何物业。

**第三步：用 9 个方法之一来寻找急于出手的卖方。**人们在销售自己的物业时，有无数个理由使条件变得很灵活。

**第四步：通过提出 5 个关键问题，分析每一个潜在交易：什么价格？物业现状怎样？条件是什么？位置怎么样？卖方是否非常急于出手？**

**第五步：确定运用哪种零首付技巧。**

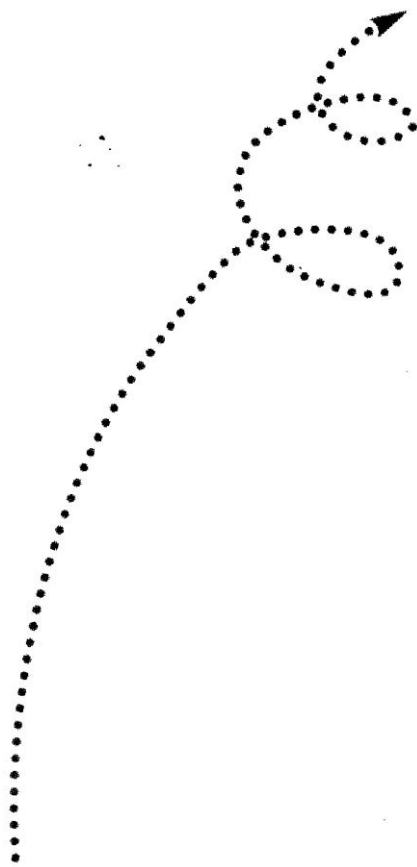
**第六步：为所有得分超过 12 的房地产准备书面报价。**

**第七步：买下！留在手里。或者转卖出去。**

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 市场营销



## 营销致富

创造财富最快捷的途径之一就是攀登商务这座“大山”。如果你想尽快到达山顶——即在一年或者更短的时间里赢利 100 万美元——你就需要三样东西：

**梦想：**清晰的未来景象、明确的理由

**团队：**一个专家型合作伙伴网络

**主题：**一种价值百万美元的产品、服务或者创意

你能从什么地方找到一种“轰动型”产品来推销呢？事实上，这种产品现在就在你的周围。你眼下正站在数百万美元的中间。

拉塞尔·H·康韦尔在他的著名演说《遍地钻石》中说：

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

“啊，我的朋友们，只要你们走访一下自己周围的 4 个街区，了解人们需要的是什么、你应当提供什么，然后用笔记下来，琢磨一下如果你当真向他们提供那些东西的话，你们希望得到多少利润——那么，你们很快就会有发现的。财富就在你们的嗓音能够到达的范围内。”

就在你自己的嗓音能够到达的范围里吗？听上去是不是太容易了？但是，财富 500 强中每一个伟大企业都是从某人脑子里的一个创意开始的，是某个伟大而聪明得发疯的创意，就像米老鼠和苹果电脑；或许是某个简单得可怕、俗不可耐的创意，就像阿姆哈默 (Arm&Hammer) 的小苏打和凯洛格 (Kellogg) 的玉米片。你为什么不能想出这样的主意呢？你脑子里是否有过一闪而过的某种新产品的想法……然后几个月以后，你发现别人已经实现了与你相同的创意？你是否自言自语过，“嘿，那是我的主意……我正打算实施呢”？

好吧，现在，该轮到你来实现你自己的百万美

元创意了——动手吧——让你的创意变为事实。

在你打发今天的时候，问自己如下几个“假设……怎么办？”的问题：

假设我现在的脑子里浮现了某个价值百万美元的创意，我该怎么办？

假设我能够注意到自己街坊邻居的某种需求，而这种需求可以转变成为一个有利可图的企业，我该怎么办？

假设我认识的某个人已经产生了某个很漂亮的商务创意却还没有实施，我该怎么办？

不要顾虑怎样才能组织起来，或者从哪里才能找到实施的资金，甚至不去考虑怎样才能找到愿意出钱购买的人。首先酝酿这个想法。

想像一下，拥有一个价值数百万美元的企业，会是什么样子。

## 企业家首选的 10 条百万富翁途径

---

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

北美有 600 多万家公司企业。在这些企业中，98% 雇用的员工不到 100 人，年平均总收入低于 100 万美元。我们想告诉你如何成为那顶尖的 2%——用少量的员工，但每年净收入高达 100 万美元。有兴趣吗？

要做到这一点，你就必须磨炼你的企业家技能。到 20 世纪末，我们中间 90% 以上的人都是小型企业家。在工业革命期间，我们离开农田，到城市里找工作。我们放弃了自己的独立，换取稳定可靠的工资支票。那种白日梦已经结束了！我们正被迫回到农村——为我们自己的经济福利重新担负起个人的责任。

世界急需更多的企业家。根据沃伦·巴菲特的说法，创造财富的途径只有两条：发现价值或者创造价值。企业家发现并在赢利的基础上为他人创造了大量的价值。企业家们创造了就业机会和激情，并从根本上导致了社会体系的运转。他们在他人只看到问题的地方看出了可能性。企业家们的思考是为了增长财富，而在这个过程中，他们不可避免地

让他人的生活也变得富有起来。我们的目的是要唤醒隐藏在你脑子里的企业家“细胞”。在你“唤醒”自己挣钱的潜在能力时，你让所有人的日子都比过去更好过了，而不是走下坡路。

许多人都熟悉几种企业家商务模式，但是这类模式有几十种。（我们的网站上有一份全面的报告，详细说明了 38 种商务模式。）以下是 10 种最基本的模式。其中一定有某种模式适合你。

1. B to C 模式：企业向个人顾客销售（比如沃尔玛、麦当劳）

2. B to B 模式：企业向其他企业销售（麦克斯办公用品公司 [OfficeMax] 或思科食品 [Sisco Foods]）

3. B to G 模式：企业向政府和政府机构销售（联邦公司 [Fedco]）

4. BtoP 模式：企业向慈善机构销售（鸡汤和红十字会）

5. B—B 模式：买断老板的所有权，自己成为主人（特德·特纳 [Ted Turner]）



[ 一分钟百万富翁 ]

---

6. B to C2 模式：企业对顾客销售合营企业(网络营销公司 1 Network marketing]、安利公司 [Am. way]、USANA)

7. B to B2 模式：企业对企业销售合营企业(两家公司合营)

8. I to CBGP 模式：内部企业家作为拿佣金的员工向顾客、企业、政府及政府机构、慈善机构销售 (3M)

9. L to CBGP 模式：将自己的创意作为特别许可权销售给顾客、公司、政府及政府机构、慈善机构 (洛伊丝·斯隆 [Lois Sloan]、金霸王电池)

10. C to CBGP 模式：将自己的创意作为咨询意见销售给顾客、公司、政府及政府机构、慈善机构 (正如营销巨头杰伊·亚伯拉罕)

## 一分钟营销计划

在启动你的新企业之前，请先完成以下 4 个步

骤的营销计划。每天花费一分钟时间看一遍。你会着迷的。

## 1. 宏观情况：今年，哪些外部条件会影响我的企业？

调查你所在行业的 6 大趋势。确定你的企业明年会面临的一个机遇(+)和一个挑战(-)。

经济： (+) \_\_\_\_\_ (-) \_\_\_\_\_

主要竞争对手： (+) \_\_\_\_\_ (-) \_\_\_\_\_

人文： (+) \_\_\_\_\_ (-) \_\_\_\_\_

社会 / 文化： (+) \_\_\_\_\_ (-) \_\_\_\_\_

法律 / 政治： (+) \_\_\_\_\_ (-) \_\_\_\_\_

## 2. 我的目的地：我明年的商务目标是什么？如有必要。咨询一个好会计师。

财务目标：

编制一个简单的预算。 \_\_\_\_\_

我第一年的销售目标是什么？

\$ \_\_\_\_\_

减：生产成本是多少？

[ 一分钟百万富翁 ]

---

\$ \_\_\_\_\_

减：市场营销费用是多少？

\$ \_\_\_\_\_

减：管理费用是多少？

\$ \_\_\_\_\_

你预计的利润 / 亏损是多少？

\$ \_\_\_\_\_

**其他营销目标：**

填空(合适处)

总计售出多少数量？

\_\_\_\_\_

数据库中总计客户数量？

\_\_\_\_\_

提高产品质量？

\_\_\_\_\_

降低销售成本？

\_\_\_\_\_

捐献给慈善机构的总额？

\_\_\_\_\_

[ 一分钟百万富翁 ]

---

### 3. 我的顾客：哪些是我的顾客？他们需要什么？

跟你所在行业中与你不构成竞争关系的成功人士交谈，并找到以下信息：

我最理想的顾客是什么样子？年龄

\_\_\_\_\_性别\_\_\_\_\_职业\_\_\_\_\_

收入\_\_\_\_\_地点\_\_\_\_\_

我最理想的顾客需要什么？

\_\_\_\_\_

我的产品优势中，有哪种是我最理想的顾客最看中的？\_\_\_\_\_

4. 我的营销系统：我怎样才能找到我的顾客并为他们提供有效的服务？

产品：在了篇了我的顾客的需求和我的竞争对手的产品情况之后，我怎样才能给我的产品定位，以获得优势？我的 USP 是什么？

我的 u——与众不同的优势是什么？

\_\_\_\_\_

我的 s——轰动性优惠是什么？\_\_\_\_\_

我的 P——动人承诺是什么？\_\_\_\_\_

---

~ 307 ~

[ 一分钟百万富翁 ]

---

**定价：**我将怎样在有利可图的前提下包装我的产品，让顾客觉得与我的竞争对手相比更“超值”？

\_\_\_\_\_

**渠道：**我将怎样在有利可图的前提下迅速将产品送到我的顾客那里(直接或者是通过中间商)？

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

**广告宣传：**顺序排列你为了吸引合乎条件的线索而将测试的各种有偿和免费媒体：

电台\_\_\_\_\_电视\_\_\_\_\_报纸\_\_\_\_\_

直邮\_\_\_\_\_因特网\_\_\_\_\_

免费公关活动\_\_\_\_\_其他\_\_\_\_\_

(当你测试各种途径的时候，要确定你的线索成本[线索成本=广告成本÷回应人数]。你的目标是要找到哪种媒体能够给予你最低的线索成本。)

**个人销售：**顺序排列你将测试的、将合乎条件的线索转变为消费顾客的方法：

来电\_\_\_\_\_去电促销\_\_\_\_\_因特网\_\_\_\_\_面对面  
\_\_\_\_\_集体\_\_\_\_\_直邮\_\_\_\_\_批发商\_\_\_\_\_其他\_\_\_\_\_

(在你测试各种销售方式的时候，要确定你的销

[ 一分钟百万富翁 ]

---

售成本[销售成本=(广告成本+销售成本)÷销售数量]。)

**促销活动：**我将测试什么特殊优惠，来刺激第一个试用我的产品的顾客？

---

---

**市场营销信息：**我将如何跟踪并分析我的每周营销活动，以便测定距离我的一年目标的进展情况？

---

---

**市场营销专家：**我将咨询哪些专家，帮助我取得最好的营销结果？

---

---

## 一分钟营销奇迹

市场营销是你的新企业的生命。营销巨人丹·肯尼迪 (Dan Kennedy) 用两条几乎完全相同的标题语所产生的结果说明了营销的力量。猜猜下面的广告

---

[ 一分钟百万富翁 ]

---

语中哪一条的效果超出了勇二条的 8 倍。

标题语一：在你的生活中注入音乐

标题语二：为你的生活注入音乐

两句话看上去很相像。但是，如果第一条标题语导致了 1 万美元效益的话，第二条则会带来 8 万美元。二者是天壤之别。在这里，我们将教给大家营销成功基础的 3 个简单步骤。

**第一步：寻找“瘾君子”。**不，我们不是在说毒品瘾君子，而是积极意义上的“瘾君子”。我们每一个人都迷上过某种正面的东西——锻炼、举重、高尔夫、比妮娃娃(Beanie B abie S)、食品、癖好、节食、哈根达斯(Hiiagen—Dazs)甜品、巧克力、祷告、孕妇、电子游戏、星巴克。“瘾君子”们能成为最好的顾客。“瘾君子”们掏钱最快，也最频繁，而且相互交流。你的口号是：“我们是  
瘾君子”。

**第二步：用你的广告让人着迷。**你已经听说过

USP——即特色销售计划。下面说的是如何让你的 USP 具有积极意义上的魅力。

**最终优势。**即你的顾客能够“获得”的、从你的竞争对手那里得不到的好处。19 世纪 70 年代的淘金人之所以购买李维斯(Levi Strauss)牛仔裤，是因为他们的牛仔裤上有一只申请了专利的铜钉。别人谁都无法与之竞争，因此李维斯成了男性工作服结实的标准。你的产品的“铜钉”是什么？你必须找到它、渲染它。

**轰动性优惠。**你能不能识别便宜货？1 美分就能买 8 张音乐 CD 盘！这就是便宜货！它让哥伦比亚音乐制品公司(Columbia House)发了大财。你能够提供什么样的奖励给你的生意添点“蜜”？延长保修期？优惠券？一次有价值的特别报道？免费 CD 光驱？某种花钱不多但给予很高感知价值的东西。要在你的价格中留出足够空间，以便提供“惊喜”奖品。

**强有力的许诺。**要承诺某种清晰而不会导致误解的无过错退货保证，然后提高价格。马里奥特酒店集团(Marriott Hotels)承诺：“30 分钟内上完菜，



[ 一分钟百万富翁 ]

---

否则免费用餐。”这可是实实在在的承诺！要做出你能够兑现的强有力的承诺。

**第三步：通过合营公司伙伴来提升自己。**要与已经同现有“瘾君子”们建立关系的人们携手合作。用分享利润的方式获得他们许可，将你自己的产品推荐给他们的客户 / 顾客。不要考虑竞争，而是合作。

要寻找“瘾君子”，用强有力的 uSP 让你的市场营销工作充满魅力，通过你的合作伙伴提升自己。每天花一分钟时间看一看以上步骤，这样，你就能走在全世界 99% 的企业的前面。我们保证。

## 反营销：吸引完美顾客

我们在前面学习了显现富绰的准则。现在，让我们将这些准则应用到市场营销上。传统营销手段（广告、促销和公共关系）比较集中的是左脑——数字、指标、数据库、成交比例、千人成本（CPM）等。

你即将学习的是右脑型市场营销。这是一种超许可营销、超关系营销、超游击行销。事实上，这种营销方式很具革命性，我们称之为反营销。

斯泰西·霍尔(Stacy Hall)和简·布罗格涅茨(Jan Brogniez)在他们的强劲新书《吸引完美顾客》(Attracting Perfect Customers)中说，那么多公司企业失败的原因正是因为他们花费了大量的资金用于传统营销方式，试图找到或者“锁定”顾客。

霍尔和布罗格涅茨认为，现在该是我们质问说这种话的人了：“要找到好顾客很难，所以我们不得不从我们的竞争对手那里去偷顾客，而且我们不得不满足我们的顾客的越来越不容易满足的荒唐要求，以便留住他们做我们的顾客。”相反，他们建议应用吸引原则，“想像完美顾客蜂拥般定期来到你的门前。”

什么?!这是不是说要减少广告预算、压缩直邮活动?是的!霍尔和布罗格涅茨大量收集了各种规模公司的成功案例来证明他们的观点。“人们长期持有的一种认识是，在公司企业的顾客中，有 20%的人

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

占了利润的 50%~80%。既然这些 20% 的人占了大部分利润，那么公司为什么还需要剩下的 80% 呢？有没有可能创建某个公司企业，让每一个顾客都成为‘最佳’顾客或者我们所说的‘最完美顾客’呢？”

有可能。“这其中的区别是，一个在努力寻找顾客，一个在奇迹般地将顾客吸引过来。”

那么，你怎么才能做到这一点呢？首先，针对你的公司企业提出 4 个关键问题：

1. 我的完美顾客是什么样？(想像你的理想顾客的模样。)

2. 我的完美顾客的“痒痒肉”在哪儿？(哪些内在价值能够刺激他们？)

3. 我希望我的完美顾客对我的期望是什么？(这个问题是要帮助你明确你希望提供的是什么，而不是调查发现你的顾客的需求！换句话说，如果你想星期五休息，你就必须吸引那些期望你星期五休息的顾客。)

4. 我的公司企业需要哪些改善，以便吸引更多完美的顾客？

根据霍尔和布罗格涅茨的说法，“你越是清楚地了解你希望你的完美顾客期望从你那里获得什么，他们出现的人数就越多——很快、很容易。”

我们建议你同时使用传统的“左脑”搜索战略和这些新型的“右脑”吸引战略，以便取得最大的营销效果。

## 信息型企业 ——适合所有人的百万美元企业

要赚取百万美元，最好的途径就是成为信息型企业家。这是 21 世纪出现的时髦用语。简单地说，你出售的是信息——无论是你自己的信息还是他人的信息。

在此过程中，你可以分享到：

[ 一分钟百万富翁 ]

---

知识

娱乐

探险

技巧

方法

灵感

鲜为人知的秘密

你的生活或他人的生活

特殊兴趣

爱好

工作习惯

观察结果

成功或失败案例

想像

精神

灵魂

爱

激情

幽默或忧伤

创造百万美元并同时尽情拥抱生活的途径！

通过成为一个信息型企业家，你改变的不仅仅是你身边的环境——即与你有直接联系的人们——而且是整个世界。

你改变了世界！作为回报，世界慷慨“解囊”与你分享。

在这个世界，没有任何其他行当比它更加容易或者成本更低。想一想：你的产品来自你的头脑或者他人的头脑，收获时不需要大型的工具、生产和制造费用。

看看这个现实世界吧。如今，你可以生产一本书，而惟一的成本就是时间。这怎么可能呢？你只要写一本书，然后把它作为一本电子图书用电子手段销售。没有印刷费用，没有运输费用！你为此所挣的钱可以自动存入你的银行账户。是的，21 世纪的这个新系统已经到位，已经在运作，就在此时此刻，许多作家都发现了自己当出版商的好处。

还有……你可以使用革命性的“按指令印刷”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

系统。这种印刷系统非常了不起。你只需要把书写出来，编排得像一本图书，然后通过电子邮件输送给打印机。在 2 个星期之内，你的图书就送到了你的家门口，或者送到了你的顾客那里——完全自动。你可以印届 25 本书，费用只有每页 1 美分，封面费用大约为 1.5 美元。如今，任何人都可以成为拥有出版著述的作者。

**更加革命化……**你甚至不用自己写书。你可以“说”出书来。市场上有几种用声音激活的程序，可以通过声音——而不是手指头——将你头脑里的语言输入电脑。

**更加神奇……**有些简单的系统能够指导你用一周、一个周末、一个星期或一个月写出一本书。

我们将在后面向你展示将信息变为现金的 7 个步骤。

**你只是一本书**

我们坚信，每个人——包括你在内——肚子里都至少有一本好书。现在在你的脑子里就有足够的信息和经历，可以转变为一辈子的收入。通过适当的定位，你的书可以成为信息王国的一块基石。信息王国？是的，最低限度也是够你和你全家开销的像样收入。

几乎所有论述成功之道的图书都是从一次惨败开始的。作者讲述的是他或她曾经非常肥胖、贫穷、丑陋、郁闷、孤独、吸毒成瘾或者半死不活，然后由于某种奇迹、意志力或者新获得的知识，竟然能够扭转败局，取得了巨大成功。‘许多作者如今都从事图书、讲习班、新闻稿件、磁带课程、录像课程、演讲、咨询、关系和信息商务广告等工作。他们将自己的“转败为胜”的故事变成了财富。

你的故事是什么呢？在你的生活中，一切都是有价值的。无论是失败还是成功，都是人生的必然。一个平淡无奇的想法通过出色的市场营销，可以产生一生所需的现金流。加上一些运气因素，还能变出数百万美元。因此，琢磨一下，怎么把你现在和



[ 一分钟百万富翁 ]

---

过去的生活告诉给我们。

成功的信息企业家有 3 种基本技能。

**技能一：定位：找到成群结队的饿鱼。**把你的市场想像成成群结队的鱼。你的市场是否有足够的鱼？这群鱼的数量是正在增长还是在减少？找到它们的藏身之处、发现它们的进食模式是否容易？它们是否当真饿了？天公是否作美？某种鱼饵能否刺激它们疯狂进食？它们是否愿意游出安全而黑暗的深水地带，争抢这种新鱼饵？你能否抓得住它们？

**技能二：诱饵：制造挡不住的诱惑。**找一种巧妙的办法推销你的经验，让鱼儿在疯狂进食过程中咬钩。

从根本上说，人类并没有什么真正的新需求或完全独特的需求——数千年来一直没变：性、金钱、自尊、健康、上帝、交际、美丽。你的信息必须用合适的“鱼饵”在合适的时候挖掘这些亘古不变的需求之一。

**技能三：“终身制”：找到终身顾客。**只要有几千名忠实的顾客，你就能创办强有力的信息企业。

如果为获得你的信息每个顾客每年只花费 1 0 0 美元，1 000 名顾客就意味着你每年能够赚取 10af 美元。如果你能找到每年花费 1 000 美元的顾客，你就能创建年收入百万美元的企业。秘密就在于一旦你找到了你的“鱼”，就要好好照料它们，这样它们就会终身陪伴着你。

## 信息企业家 7 步骤启动计划

### 1. 选择某个符合你兴趣 / 经验的内容。

|     |       |      |
|-----|-------|------|
| 瘦身  | 管理    | 癖好   |
| 营养  | 销售    | 爱好   |
| 关系  | 营销    | 语言   |
| 体育  | 广告、公关 | 恐惧   |
| 投资  | 资产保护  | 感情问题 |
| 股票  | 因特网   | 娱乐   |
| 房地产 | 电脑    | 公开演讲 |
| 商务  | 时间管理  |      |

[ 一分钟百万富翁 ]

---

**2. 找到湖中最饥饿的鱼。**通过因特网和邮件清单经纪人开展调研，找到饥饿的鱼群。

**3. 找到你的鱼群一直在吞食的鱼饵类型。**这一步叫做市场调查。研究其他渔夫用得很成功的鱼饵是什么，或者自己跟顾客谈谈。你的潜在顾客到底需要什么。给他们打电话。询问、询问、询问。找到对于他们而言至关重要的信息内容，以及他们希望得到这种信息的方式。

**4. 设计你自己的独特鱼饵。**问一下你的目标顾客，你的竞争对手的产品有什么内容是他们不喜欢的，他们希望你的竞争对手的产品增加什么内容，他们将删除你的竞争对手所提供的产品中的哪些不必要内容，请他们设计出自己真正需要的产品是什么。

**5. 测试你的鱼饵。**如前所述，市场营销是关键。确定了你的 USP 之后，你必须设计出能够导致顾客采取行动的广告！

**6. 启动。**你不仅能够推出单个品种的信息，还可以启动同一种信息的多种版本：磁带、录像、讲

习班、新闻通稿、信息商业广告、自学课程、手册、CD 和 DVD 等。你那些饥饿的鱼会希望购买各种形式的信息产品。

7. 享受信息企业家的生活方式。你可以在家里办公，可以在世界上任何一个地方工作。

## 空手套白狼

辛迪·卡什曼(Cindy Cashman)捡起一个老话题，变通了一下，然后在信息业赚了一大笔钱。如今，辛迪住在得克萨斯州一座巨大的湖边豪宅里——因为她成功地推销了她的特色图书，赚取了 100 多万美元——而且完全依靠自己的力量，没有借助任何出版商。你也许见过她的书：《男人掌握的女性知识大全》，作者艾伦·弗朗西斯(Alan Francis)博士(她的笔名)。但是，真正惊人的部分是：辛迪的书完全是空白！在这本 128 页的简装书里，连一个字也没有！但是，妇女们却整箱整箱地买回去，一次把 100 本

[ 一分钟百万富翁 ]

---

书送给她们的朋友们！辛迪挣的钱足够她退休后花了。她这辈子已经不再需要工作了。

斯坦·米勒(Stan Miller)喜欢收集语录。他从16岁时就开始收集，并一直坚持到结婚以后。有一年圣诞节，他和他的新婚妻子沙伦(Sharon)想到，将他收集的所有语录和故事整理成册，可以是一份很好的圣诞礼物。于是，他来到一家印刷厂，询问印刷、装订100册需要多少钱。她说印制1000册便宜些。她给他的报价是1000册1000美元。斯坦觉得这个价格不错，便定制了1000册。不幸的是，账单寄来时，却是1万美元，而不是1000美元！是秘书弄错了一个0！

斯坦和沙伦简直要垮了。绝望之下，斯坦拿了几本到大学的书店，但是书店不想要他的书。不过，他们同意他留下几十本作为代销。当斯坦过了几个星期回来时，他的书全卖光了——这让所有人都大感意外。该书成了抢手货，如今该书的各种版本已经售出了100多万册。时间已经过去了25年，而支票还在不断寄来。那个秘书的愚蠢错误演变成了一

个百万美元的天赐良机。顺便说一句，斯坦的书名字叫做《摩门教徒读物》(Especially for Mormons) 现在，该书已经有了 6 卷的语录、故事和思想，全都设计成鼓舞和温暖人心的话。

你也可以将你的经历 / 激情 / 爱好转变成一生源源不断的现金流。你的肚子里就有一本书，而且这本书是有市场的。你可以运用同一种信息来生产大量的不同产品。收入是你的结果。你只需要生产一次，它就会不断给你回报，有时会长达几十年。

## 你是一则致富的分类广告

1974 年，鲍勃在扬明翰大学获得了工商管理硕士学位。别觉得这有什么了不起，他毕业的时候是班级里的末流水平。那时正是大萧条期间，工作非常难找。他把自己的简历寄给了美国的 30 家顶级公司：通用食品 (General Foods)、通用电气 (General Electric)、通用汽车 (General Motors) 等 (基本上

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

是他能想到的所有公司)。他收到的拒绝信有 30 封。鲍勃的钱用光了。他没有工作，陷入了绝境。

自从他读过鲍勃·尼克森(Bob Nickerson)的经典著述《我是怎样用业余时间房地产业将 1 000 美元变成 100 万美元的》(How I Turned\$ 1000 into\$ 1000 000 in RealEstate in My Spare Time)以后，他就对房地产投资一直很有兴趣。鲍勃没有再去追寻稳定的工资支票(因为谁都不给他工作)，而是请当地的一个超级百万富翁型房地产开发商收他为徒，教他如何做房地产。鲍勃当时还是单身，因此经济方面的需求非常少。无论开发商让他做什么，他都毫无怨言。那个超级百万富翁雇用了鲍勃。在为他工作期间，鲍勃找到并买下了自己的第一个房产……犹他州普罗沃的一套联式小公寓。首付款为 1 500 美元。那是他的全部家产。从那以后，他又成功地买过几次，也经历了几回重大失败。在短短几年的时间里，在数字上，鲍勃成了一名“纸上”百万富翁。

鲍勃决定将自己的系统告诉几个亲密伙伴，结

果他们也赚了钱。他思忖着会不会别人也可能感兴趣，便在当地的一家报纸上刊登了一条小分类广告，声称要教人们“如何用很少的首付或者零首付购买房地产”。第二天，鲍勃的电话铃声响个不停。在几个星期的时间里，他在信息行业赚的钱就达到了每天 1 万美元。几个月内，他的收入就上涨到每月 6 位数字。好不火爆！

接着，鲍勃在一家全国性讲习班公司注册了自己的姓名和思路。该公司同意培训人们如何应用他的系统，且每教一个学生就支付给他一笔可观的提成。时机恰到好处。一年之内，他的提成支票就涨到了每星期 2.5 万至 5 万美元！这种收入一直持续了 6 年！有了这种“细水长流”，鲍勃便有时间撰写并推销了 2 本畅销书。在注册提成收入“枯竭”之后，鲍勃启动了一个新的培训公司，从同一批忠实的顾客那里赚取了 1 亿美元！

房地产投资的理念已经是个老掉牙的内容。鲍勃只是将一些老技巧重新包装，并在上面插上了一杆动人理念的旗帜：“零首付”。在过去的 20 年里，



[ 一分钟百万富翁 ]

---

他已经推销了价值 2 亿美元的信息产品。一个“愚蠢”的点子赚了 2 个亿！

在他的一生中，鲍勃和效仿他的竞争对手们将从“零首付房地产”这个金矿里淘出 10 亿多美元。

这是一个亿万美元的点子！

## 如何在一分钟内挣 100 万美元

一分钟，100 万美元。这么短的时间，这可是一大笔钱。世界上只有一种载体才可能有这么快的速度产生这么多钱，那就是因特网。因此，我们来看看怎么才能实现这不可能实现的目标。请小心你的帽子。

因特网是一台 24 小时运转的终极型金钱机器。在你吃饭的时候，在你睡觉的时候，在你玩耍的时候，金钱潮水般涌进你的生活——而且是来自世界各地。

鲍勃的朋友戴维第一个向他展示如何从因特网

立刻赚取现金流。戴维坐在鲍勃办公室的计算机旁，向戴维注册参加的电子邮件新闻通稿的 1 500 名用户发了一封电子邮件。戴维在信中用 50% 的折扣价格向他们推销鲍勃的一个磁带课程。第一份订单的回应只用了 61 秒。在接下来的一个小时里，他们收到了大约 15 份订单——即 1% 的反馈率。发送这封电子邮件的成本为零。鲍勃惊呆了。嘿！

接着，他的眼睛亮了起来。他开始玩起了“假如”游戏。假如当时是 15 万封电子邮件，而不是 1 500 封呢？那样就能带来数千美元的收入——没有市场营销费用，没有邮资，也没有印刷费用——完全是纯利。嘿！

鲍勃受到启发，立刻启动了他自己的网站和电子杂志。在短短的几个月时间里，他已经获得了 1.1 万个用户。接着，在他策划电视信息广告的时候，制片人请他琢磨出某种赚钱的技巧。他立刻想到了戴维，以及戴维的 1 500 封电子邮件。鲍勃告诉制片人，说他觉得自己能够通过因特网在短短的 24 个小时内赚取 2.4 万美元。制片人安排给鲍勃拍摄，

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

让鲍勃坐在自己的计算机旁，给他自己的 11516 名用户发送一封信。24 小时即将结束的时候，他已经收到了 94 532 144 美元的现金订单——几乎完全是纯利。他再一次惊呆了。

接着，本书的想法诞生了——一分钟百万富翁。我们已经知道，只要向合适的对象提供合适的服务，就能在 24 小时内产生巨大的利润——可是，我们怎么能够在一分钟之内赚 100 万呢？只要我们能够进入数量巨大的合法电子邮件地址——至少 100 万。由此，我们想到了马克。他的《心灵鸡汤》电子邮件清单每天都给他的用户发送 80 万个《鸡汤》故事。我们的两个清单加在一起几乎等于 100 万个电子邮件地址。

“假如”我们通过因特网将某种无法拒绝的标价 100 美元的信息包——一包数字化特别报告、音像资料、数字化声音图书——寄给 100 万个电子邮件地址，那么结果将是 1 万份订单  $\times$  100 美元。嘿，那就是 100 万美元！

“假如”我们举办一次标价 1 000 美元的一分

钟百万富翁讲习班，我们只需要那 1% 反馈率的 1 / 10 就能找到我们的 1 000 个人。嘿！

看来，有点意思了。让我们再玩一玩“假如”游戏。“假如”我们走上某个全国性电视节目——《欧普拉》、《赖利金现场》(Larry King)、《早安美国》(Good Morning America)、《20 / 20》——宣称要向观众展示如何在一分钟之内赚取 100 万美元？“假如”我们同意将 {JJ9100 万美元全部捐赠给主办人最喜欢的慈善机构？

假如我们参加的不仅仅是一个节目，而是所有的节目呢？嘿——！

## 市场营销一分钟复习

1. 百万美元创意每天都在你的身边转悠。你只是需要认出来，并采取相应行动。

2. 从 10 种基本商务模式中找到适合你、符合你的情况的模式。你希望自己的销售目标是顾客、

[ 一分钟百万富翁 ]

---

企业、政府机构，还是慈善机构？

**3. 制定你自己的一分钟营销计划。**每天至少用一分钟时间审查自己的计划——它能引导你走在99%的公司企业的前面。

**4. 运用营销成功的 3 个基本步骤：**

第一步：寻找积极意义上的“瘾君子”。

第二步：让你的广告充满魅力，体现某种终极优势、提供某种轰动性优惠、许下某种强有力的诺言。

第三步：通过合营伙伴提高自己。

**5. 运用反营销策略。**要集中全部精力，吸引那些占你利润 80% 的那 20% 的完美顾客。

**6. 做一个信息企业家。**学会销售利润率高达95%的信息产品。

**7. 在因特网上用一分钟时间赚取 100 万美元。**数字化的信息可以在网上每天销售 24 个小时。

## 米歇尔的故事：开明的致富之道

米歇尔一直感到十分庆幸，因为当她注意到应答机上小红灯闪烁的时候，孩子们都不在房间。她按下了播放电话录音的按钮：她丈夫基甸从自己的车里打电话告诉她，说他到家会晚一点。尼基和汉纳一直就没有听到他们父亲欢快的《神奇龙》歌声——那是唱给他们听的——是如何被他那刺耳的刹车声、金属与金属的撞击声、汽车的相撞声所中断的。孩子们在后院蹦蹦跳跳地跟一群宠物玩耍着，米歇尔则独自一人呆在厨房里，一遍遍地播放着录音，希望电话留言不是以这种方式中止的。

后来，一个面色阴沉、手里拿着帽子的州巡警告诉她，她丈夫是四车相撞事故中惟一送了命的。肇事的醉鬼在医院里呆了一天，然后就被放回到他

[ 一分钟百万富翁 ]

---

女朋友的身边。

科罗拉多州迪尔克里克镇大部分人都来参加葬礼了。从墓地回来后，米歇尔的朋友们在她家安排了一次守夜。

米歇尔正坐在起居室的一张折叠椅上，腿上放着的是一盘一口没动的希腊 spanikopita 和水果色拉。那是她的朋友萨默递给她的。她垂下眼睛，只见一个个下半身在转圈。慢慢地，她注意到有一对夫妇正朝她走来：男的穿着黑西服，女的穿着纯黑袜子，膝盖处略微向里凹着。是基甸的父母。

米歇尔很不情愿地抬起眼睛。安东尼·埃里克森身高 6 英尺多，他的妻子只比他矮几英寸。安东尼一头草莓红头发只泛出少许灰白，长得十分浓密，米歇尔怀疑是移植的。他的双眼蓝得像是游泳池。脸部经过拉皮的纳塔利散发出 60 岁老妇人的傲慢的美。

老埃里克森夫妇向来就不喜欢米歇尔，而对她说来，很难不产生同样的敌视。尽管为了基甸、为了孩子们，她一直竭尽全力彬彬有礼，然而，现在

看见他们，她不禁动了恻隐之心：他们失去了自己的独子。

他们走到她面前停了下来。安东尼直挺挺地站着，纳塔利则四处张望，仿佛想看看有谁在注意他们。米歇尔不知道该说什么。“我很难过”永远是在这种情形中最好的措辞，她心想。也许，他们也想对她说这句话呢。

这时，纳塔利轻声说：“你知道，亲爱的，我很愿意帮你给尼基和汉纳买些好衣服，让他们穿着参加他们的爸爸的葬礼。”

米歇尔一直没有开口。她瞥了眼孩子们。他们正呆在壁炉旁最喜欢的位置，尼基握着汉纳的手。那天早上，她曾听他对妹妹说，“现在，我就是你的爸爸了。”汉纳的另一只手抓过“姆姆先生”贴在脸边。“姆姆先生”是一条黄、粉相间的毛毯，是她怀孕期间希望生个女孩时为她编织的。

尼基是个早熟的 7 岁孩子：读书很认真，数学学得很出色，常常陷入沉思，几乎到了忧郁的程度。他喜欢体育，尤其是棒球。汉纳 5 岁，完全没有意



[ 一分钟百万富翁 ]

---

识到自己的惊艳美色，长了一头赤褐色卷发，白皙的皮肤光彩照人。她的长相随父亲那边。米歇尔是一头棕色直发，棕色的眼睛，黄褐色皮肤。

汉纳跟她哥哥一样聪明伶俐，但却需要战胜自己的羞涩腼腆。米歇尔在心中也在跟这种羞怯做斗争——她虚弱地说：“我是个好母亲。”

“我们看得出来。”安东尼说着，眼光投向尼基，以及绑在尼基前额上的绷带——那是他几天前企图防一个平直球的结果。

“他在打棒球！”米歇尔这时提高了嗓音。她已经感到内疚了，那天在前往急诊室的时候自责了一路，而且可能至今还会耿耿于怀，要不是……

“我们长话短说，”安东尼干脆地说，“大家都知道，当时你并不是我们挑选儿媳妇的第一人选。”

**你们也并不是我的第一人选，她想。**

“我一直把基甸看成是埃里克森木材公司的继承人……那是在你出现之前……如今，他已经去了。”

米歇尔一直尽量不让自己哭出来，但现在她实在憋不住了，泪水哗哗地流下来。有几只葡萄从她

膝盖上的盘子里滚了出来。她轻轻拍了拍宽松的紫红色裙子——这是她仅有的几条裙子之一。但是，没有口袋，没有薄纱。

“他从来就没想要埃里克森木材公司。”她低声说。

“结果是，我们面临一件事情，”安东尼反驳道，“只有一件。我们的孙子孙女。尼基是我家族继承埃里克森事业的惟一机会。”

“你什么意思？”米歇尔问。

“现在不是合适的时候，可是永远不会有合适的时候。”安东尼冷冰冰地说。虽然没看出他给过什么手势，但是一个穿黑西服、灰白头发的人突然从安东尼身后出现，递给米歇尔一沓纸。“埃里克森夫人，我正向你送达一份法律文件。”那人用非常熟练的语气说着，然后迅速从她身边走开。

米歇尔小心地将那沓纸放在咖啡桌上。纸的上部是“‘埃里克森对埃里克森’几个醒目的大字。但是，她头疼得抽搐一般，根本什么都读不了，更何况法律术语了。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“我们要孩子们的监护权。” 安东尼说。

一片树叶飘落在迈克尔的腿上。

秋天。一切都在衰败。

在考特尼的露天平台上，迈克尔坐在柳条椅上，凝望着下面的院落。还有几朵绽放的花，有金盏花和矮牵牛花，但是，粉色和红紫色花瓣已经不再鲜亮。

她看到考特尼与萨默交换了一个眼神。“我没事，” 她说，“跟你们在一起，我当然好多了。”

考特尼·狄龙和萨默·宾德曼是迈克尔的老朋友——跟她一样，都是迪尔克里克本地人，高中时的同班同学。萨默天真可爱，性格温顺，在一家老年中心工作得非常出色。考特尼是三人当中最讲究实际的。几年前，她开了一家自己的工艺品商店，取名“羽翼”，卖的是当地艺术家、手艺人的作品，比如绘画、陶瓷和迈克尔喜欢做的被褥。

“我们为你担心。” 考特尼说。

“不管发生什么事，你都不能放弃。” 萨默鼓励她。

两个女友分坐在一张茶桌的两旁。从远处看，萨默俨然像个花季少女，没有用化妆品来掩饰满脸的雀斑。考特尼跟平常一样，穿着花呢裙子和两件套毛衣，仿佛是从泰尔宝靳产品目录上下来的。

“从眼下看，事情的确有点不妙。”米歇尔说。她试图说得轻松一些，可是这句话却让自己更加郁闷了。

米歇尔已经破产了。她和基甸已经做了二次抵押贷款，以便启动基甸的装置器械公司。他很有设计天赋，能够设计聪颖而实用的东西，尽管公司刚起步时并没有达到他们希望的效果。他刚刚展示了自己最新的装置原型——一种似乎谁都不想要的未来型手机托架，便在回家的路上，遇车祸殒命。

作为刚起步的企业家，米歇尔和基甸擅长发明创造，擅长运用智慧，也就是经营小型企业的有趣部分。但是在日常工作方面，比如记账，他们就不那么利落了。也许正是因为这个原因，他们才导致了基甸人寿保险的失效。

米歇尔是个缝纫专家，是个条理清晰的厨师。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

但是，即便曾经有可能将这些技能的某一种转变为收入来源的话，现在也来不及了。基甸的装置器械公司已经失败了，近期内似乎不大可能有种子资金启动新买卖。房子很快就会被收回，而煮咖啡或者包装杂货之类的工作，是付不起房租和孩子们吃穿的，即便按照他们一直提倡的简朴的格调生活。

与此同时，老埃里克森夫妇更是雪上加霜。米歇尔简直不敢相信，他们将把她的孩子们从她身边带走。但是，她也无法排除这种可能性，原因很简单：他们的身份。他们不仅是远近最古老、最富有的家族，而且也是最有势力的阶层。

在迪尔克里克一带，埃里克森家族的影响力宛如紧紧勒着猎物的一条巨蟒。安东尼每星期都和市长下国际象棋；埃里克森木材公司雇用了数百名居民；纳塔利在不支持偏左倾事业的每一家当地慈善机构理事会上都有职位，而她最喜爱的机构是帮助收养儿童的。

“我还是不明白你究竟为什么不告那个司机，让他赔钱。”萨默埋怨道。

米歇尔正要回答，考特尼帮她解了围。“萨默，”她试图用耐心的口吻说话，但没有成功。“你有没有听过一句老话，‘萝卜榨不出血’？那个醉鬼没有上保险，而他自己一分钱也没有。”

“可是，没有保险就上路驾驶，那不是犯罪吗？”

“是的，”考特尼说，“醉酒驾驶也是犯罪。可是，即便这个诚实的市民进了监狱，而且我希望上帝会把他送进监狱，但是米歇尔的口袋里也进不了任何钱。米歇尔，你的车辆保险呢？”

“我们只买了最低的保险，”米歇尔说，“只够葬礼和二个月的杂货费用。”

“可是——”

“我知道你想说什么，”米歇尔打断她，“我们放弃了没有投保的驾驶员险。”

三人陷入了沉默。少顷，米歇尔一边再次把目光投向考特尼的院子，一边思忖着他们在银行账户里的那些微不足道的存款即将永远不复存在。她茫然地凝望着这个季节的最后一只蝴蝶在凋零的花朵上方飞舞。她不知道天气再冷些的时候，那只蝴蝶

[ 一分钟百万富翁 ]

---

会到哪里栖身，会不会活到来年的春天。

“你知道，我现在不得不躲避一下。”米歇尔最后茫然地说。

“去什么地方？”考特尼问。

“我有个金尼姨妈在夏延。孩子们很崇拜她，可是我们不经常去看她。这一点很要命，因为她基本上是我们惟一的远亲了。”

萨默鼓励般地点点头。

米歇尔的计划在她眼前展开，让她觉得除了死亡和公婆的欺凌之外，还有可以思考的东西。“我们今天就可以去，在那里过周末。”

“你去吧，”考特尼表示同意，“避一避对你有好处。”

几个小时以后，米歇尔开车前往埃利诺罗斯福小学。尼基上二年级，汉纳刚刚上幼儿园。在此之前，她在家停了一下，为自己和孩子们整理好包裹，然后又给雪佛莱加满了油。她和基甸甚至还没有完全拥有这辆旧车，而且车也快要“寿终正寝”了。她希望那天夜里能把车开到怀俄明。

米歇尔停在游乐场的栏杆外面，看见尼基和汉纳跟往常一样，正在大门口与其他孩子一起等着来车接他们回家：看见他们，米歇尔使劲咬了一下嘴唇。尼基弯靠在栏杆上，汉纳坐在地上，远离其他孩子们。他们两人都低垂着目光。汉纳的头发就像不服管教一样，看上去蓬乱一团；尼基的衬衣一半在裤子里，一半耷拉在外面。米歇尔心想，早上自己没给他们梳头吗？在过去的 12 天里他们两人刷刷过牙？

他们刚刚失去了自己的父亲。

为了孩子们，她知道，自己必须振作起来。她是个成人。她并不怎么喜欢表现得像个成人的样子，可是现在，她要做出一生中的最佳表演。

她排在沿着学校的车队后面，将车停进停车场，然后倾身打开车窗，朝她的孩子们做出一个愉快的笑容。“我的先生，我的女士，你们的车在等着呢。”她用顽皮的口吻说。

尼基和汉纳一时没有反应。然后，他们抬起头，慢慢地看见了她。米歇尔跳出车，绕到后面打开车



[ 一分钟百万富翁 ]

---

门。她深深鞠了一个躬，“你们忠实的仆人要给你们一个惊喜。”

两个孩子谁也没有应声。他们似乎连爬上车的气力都没有了。“系上安全带。”米歇尔提醒他们。

“妈妈，以后怎么办？”他们驶离学校后，尼基终于开 IZ1 问道。“我不想跟爷爷奶奶住在一起。他们管得太严了。”

“呃，那个问题我想你不用担心，亲爱的尼基。”汗水湿了她的双手，握着方向盘感觉有点滑。自从基甸死后，她对开车有点紧张。“有时候你们也许不得不去看看他们”——她有这种感觉，他们会得到法庭判定的探视权——“不过，你们有时希望去看看他们，对吗？”她的声音有些沙哑。她从后视镜里找他们的脸，结果只看到汉纳脑袋的右上角和尼基的左半边脸。突然，汉纳从镜子里消失了。米歇尔知道，她趴在了“姆姆先生”身上。“姆姆先生”不得带进学校，但是一直在后座等着她。

“这不是回家的路，妈妈。”尼基说。

“说得对。”米歇尔说。她的声调很高，带着做

作的欢愉。“我刚刚给金尼姨妈打了个电话，我们周末去看她。”

他们驱车朝东北方向开着，夕阳照在他们的身后。太阳即将落山的时候，他们停在了一家路边餐馆吃饭。三人在浓郁的晚霞中回到车上。正要驶离停车场的时候，米歇尔第一次感到一阵恐慌袭来。她知道那是一阵心悸，虽然过去她从来没有经历过。正如警方一度指出的那样，这种感觉是从基甸死后半个小时内产生的。她在黑暗中怎么能看得见？万一车子抛了锚怎么办？这辆破车上回是什么时候拉去修理的？

孩子们已经安顿在自己的座位上了，肚子里装满了油腻，没有注意到她的恐惧。至少她是这么想的。因为尼基突然发问，“你觉得爸爸这会儿会在看着我们吗？”

“当然啦。”米歇尔回答，声音过于响亮，过于焦虑，但是感到一阵释然涌向全身，惊恐消退了。基甸，请叫上帝保护我。我肯定他一定认为你很了不起。也许正是因为这个原因，他才追不及待地要

[ 一分钟百万富翁 ]

---

你到他那里去……跟他说说骷髅走进酒吧的那个笑话。好吧，也许换个别的笑话。

她插进了一盘汉纳喜欢的拉菲的磁带。尼基抱怨说那是给小娃娃听的；他想听后街男孩。

“我们一到怀俄明就换磁带。”她答应说。

45 分钟之后，天完全黑了。她打开了大灯。有一小部分恐慌感又回来了，但是，只要他们进入了怀俄明，就只剩下半个小时的路，他们轻而易举地就能在 9 点前到达金尼姨妈家。她为自己此行的冲动感到震惊，不过，最后一分钟做计划符合她的性格，而且她觉得孩子们一直就欣赏她这种突如其来的风格。她知道基甸是喜欢她这样的。

“到了。”她说。她的大灯照到的绿色小标记告诉他们，他们正在进入“平等之州”。

“你们知道吗？怀俄明是第一个给妇女选举权的州。”米歇尔说。后面鸦雀无声。她意识到孩子们已经睡着了。她本能地稍微用力踩了一下油门，仿佛标记另一边的自由正朝她扑过来。

路上没有一辆车，因而当她从后视镜中看到晃

眼的红、蓝、黄灯闪烁的时候，她被吓了一跳。她放慢速度，让巡逻车过去。但是，巡逻车并没有超上来。怎么回事？她迅速把车停稳。

她摇下车窗，扭头向后看。州巡逻警车的车顶上，冷酷的三基色在不停地转动，大前灯也亮着，投出的两条大灯柱里，出现了一个高大魁梧的州巡逻警察，嘎吱嘎吱地踩着公路的沙砾，朝她的车走来。

她注视着他，一动不动。他把一只手放在发动机罩上，眼睛往窗户里头看，一语不发。他用手电筒迅速搜索了一下前后座位。她注意到她的怀俄明警徽。

“驾照。”

“什么——”她一时脑子里一片空白。她胡乱地在工具箱里翻腾着。巡逻警帮她用手电筒照着那一堆地图、麦当劳玩具以及其他儿童音乐磁带。

“这儿呢，警官，”她颤巍巍地说，“我没有超速，对吧？”

年轻的巡逻警手持电筒照着她的驾照。“我们接

[ 一分钟百万富翁 ]

---

到报告，有个妇女和两个孩子企图穿越州界。”

“妈妈？”她听到尼基迷迷糊糊的声音。

“是的，警官，”米歇尔厉声辩护道，“我正带我的孩子们去看一个亲戚。你想要她的姓名和地址吗？”

“没有必要，夫人。”他一副公事公办的腔调。

“显然有一条保护性命令，禁止你把他们带出州界。”

她那硬充起来的短暂凶悍消失了。她想乞求，想恳求，想把钱包里的那几个美元送给他。只要他让她走，她就会继续开下去。怀俄明是个空旷的大州。她会找个地图上都没有标出来的镇子，找一份工作，一切从头开始，将所有的烦恼都抛到九霄云外。

“妈妈。”尼基完全醒了，声音里充满了恐惧。因为他的声音很轻，因此一定是那种恐惧让汉纳醒了过来。

“妈妈？”她悄声道。

“没什么，孩子们。”米歇尔说，不过她的声音颤悠悠的。“好吧，警官。我们这就掉头回家。你甚

至可以跟着我们，如果你愿意的话。”

巡逻警摇摇头。“对不起，夫人。你必须下车。”

这时，她知道会发生的一切。她凝望着怀俄明州黑洞洞的远方，凝望着茫然的大草原。开走吧。开车，开车，开车。仿佛她的破车能赛过警车。

“妈妈，警察为什么在这里？”汉纳现在也完全醒了。

他们在科幻片里是怎么说的？反抗是徒劳的。她下车的时候，那只是她脑子里闪过的许多疯狂念头之一。时间仿佛凝固了——打开车门，慢慢下车。

突然，她的双手和裸露的胳膊碰到了冰冷的车子。她那紫红色连衣裙——就是她穿着参加葬礼的那件——是短袖。巡逻警让她张开四肢趴在车上。他自上而下地搜着身，两手胡乱地摸弄着，就像是商店购物的人在拨弄货架一样冷漠。

透过关着的后车窗，就着怀俄明州巡逻警车投出的巨大灯柱，她看到汉纳的脸扭曲了。她能看见她在哭泣，尽管听不真切。她还看到尼基的棕色大眼睛盯着她。然后，他把妹妹拉到身边，吻了吻她

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的前额，搂在怀里。

“不用担心孩子们，夫人。”第二个巡逻警走过来，用此。他搭档温柔的动作将她带走。“我们会好好照顾他们的。我们只是要把他们带到格里利，然后他们就会坐车回到迪尔克里克。”

米歇尔很想谢谢他语气中流露出的善意，可是她惟一能做的就是抽泣。走到巡逻车的时候，她吃惊地发现第一辆车的后面还有一辆车。这辆车的灯关着，她只能辨认出前排座位上还有两个耐心坐在那里的巡逻警的轮廓。她猜想其中有一个可能是个女的。她怀疑那个女的会不会也是个母亲。

在距离住家至少 40 英里外的两车道公路上，竟然有两辆州巡逻车巡逻。

安东尼·埃里克森的杰作。

星期一晚上，在里弗代尔惟一的一家四星级饭店——马里波萨酒店的私人晚宴。精巧而光线暗淡的 12 人宴会厅。板石壁炉炉床。假木头和煤气炉。

基甸已经遇难 11 个月了。这是第二年的 8 月初。

米歇尔感觉自己像诺·考德 (Noel Coward) 剧中

的法国女佣，系着黑色的制服，系着白色的花边围裙。她默默地从食客的左边将挑拣剩下的色拉拿走。湿润的菊苣和黄油生菜躺在闪亮的醋油沙司中间。

她很擅长在小臂上码放餐盘，略微重叠着，以便一次能够尽可能多地端送盘子。她的主管萨拉说她学得很快。但是，米歇尔已经忘了怎样接受表扬。

回到厨房，她放下了胳膊上的盘子。长得敦敦实实的萨拉来自太平洋的一个岛屿，蓝黑色头发盘在脑后。她指示米歇尔安排下一道菜的盘子。

“外面怎么样了？”杰里米问道。

“挺好。”她厉声道。过去的米歇尔没有厉声说过话，如今的米歇尔说话时总是厉声厉气的。

“冷静点，姑娘。”德尔芬说。

杰里米和德尔芬既是工友，又是米歇尔新世界秩序中的同病相怜的失败者。

杰里米·卡瓦列里颧骨高高的，鼻子也是高高的，那是从他的阿拉巴霍母亲那里遗传下来的，而他那卷曲的黑发却是他意大利父亲的贡献。米歇尔听到谣传说，杰里米曾经非常成功地经营过一家电



[ 一分钟百万富翁 ]

---

脑咨询企业，但是染上了赌瘾，把一切都赔了进去，连家都给输了。

德尔芬·杜普雷是米歇尔的室友，容易因自己的塔米·费伊式化装和大发型在马里波萨引起骚动：棕色的头发用闪色剂喷成各种深度的金黄和红色，然后回梳到头顶。她和米歇尔住在一栋大楼里的一居室公寓房里，里面的洗衣机从来没有工作过，有个泳池，却常年积满了黏乎乎的污秽物。德尔芬跟她那有智障的女儿住在卧室，米歇尔睡在客厅的折叠沙发上。

“我们今天晚上伺候的是什么人？”杰里米问。

“一群富人。”米歇尔愤恨地说。

“是一群叫做 EMC3 的人。”萨拉说得更加具体些。“意思是开明的百万富翁联合会。他们是一群通过个人奋斗发了财的百万富翁。他们是酒店最好的顾客，所以你们伺候他们的时候要小心些。现在，都出去吧，看看有谁需要再喝点什么。”

厨房里非常闷热，米歇尔愿意去任何地方，也不喜欢呆在这里。但是，她做不到。这是她的生活。

是她的生活的“残羹剩饭”。

她曾经是多么幸运。她原以为自己过去很欣赏曾经拥有的一切——丈夫、孩子们，甚至那中等水平的家——但事实并非如此。这是上帝给她一次教训的方式吗？她并没有丧失对上帝的信任，没有完全丧失。但是，如果他当真存在，有些事情他就需要解释了。

她被捕以后，自己具结了保证金，于是他们将她从监狱放了出来。当然啦。除了要她离开镇子之外，老埃里克森夫妇还会要求什么呢？

又过了 2 个月后，她失去了自己的房子、自己的车、自己的孩子们。孩子们交由他们的爷爷奶奶临时监护。就在老埃里克森夫妇第一次把传票递给她时，她就预见到，他们会给她找麻烦。但是，她从来没有真正相信过，自己竟会失去孩子们。她低估了她的公婆。

法庭预审时，法官佩德罗尼看上去聪颖机智，米歇尔难以相信他竟然被一群几乎完全陌生的人所愚弄了：这些人声称清楚地知道她不是个合适的母

[ 一分钟百万富翁 ]

---

亲。当地一个五金商店的老板发誓自己曾亲眼看见她抽打尼基，因为尼基请她给他买一个工具箱；一个为邻居干活的园林工说他经常听到屋子里传出尖叫声；埃里克森家的一个医生朋友参加了守灵，作证说看到了孩子们邈邈的情形以及尼基脑门上的绷带。

“那个地方适合养猪。”埃里克森家的管家鄙夷地挑起上嘴唇声称。纳塔利曾经多次温柔地坚持要让埃斯特拉过来帮一天的忙。有一次——仅仅一次——米歇尔同意了。那是母亲节前的一个星期，当时基甸确信纳塔利是真心想帮他们。

“到处都是畜生拉的屎尿。”埃斯特拉作证说。她大大夸张了家里养的宠物数量。“我差点吐出来。”

在法庭上，她的朋友们尽了全力，但是他们人数太少了。法律体系遵循的是一套极其复杂的证据规则，她无法想像任何智商低于 150 的人能否掌握这么复杂的规则。她的朋友们一遍又一遍地叙说她做义工的故事，她悉心监督孩子们在学校进步情况的故事，以及他们恩爱的婚姻生活，但是这些都被

从记录中删除了，因为她无法回答技术性细节问题——而与此同时，埃里克森家的心理学家作证说，汉纳对“姆姆先生”的依恋只能证明存在一贯的虐待。

在预审进行到最不利阶段的时候，米歇尔仍然没有想像到自己会没有探视权。当她的律师告诉她说，她的探视可能要受到监管时，她甚至不相信他说的话。但是，法官佩德罗尼引用她的“绑架”企图来证明她是不可信任的。在正式庭审前，他将临时监护权判给了孩子们的祖父母，而正式庭审还有待计划安排。米歇尔无法不怀疑安东尼·埃里克森是否做了什么动作，让法律程序变得如此缓慢，尽管她内心已经了无战意。

米歇尔跟她的朋友萨默住了一阵子。她试图在迪尔克里克找份工作，却发现困难得出奇——也许并不奇怪。

米歇尔到孩子们的新私立学校——圣詹姆斯——偷偷看过他们。汉纳的校服是白色褶裙、中长上衣；尼基穿的是白色马球衬衫和海军裤。但是，由

[ 一分钟百万富翁 ]

---

于担心被发现，导致进一步增加重新获得孩子们的难度，因此，米歇尔停止了到圣詹姆斯学校的偷看行动。

她在考特尼家吃了圣诞晚餐。那顿饭做得棒极了，考特尼和她的丈夫、小儿子温存而爱意融融的。但是，她整个晚上都控制不住自己的眼泪，琢磨着尼基和汉纳在干什么。她祈祷纳塔利没有自己去跟汉纳说关于圣诞老人的真实故事。

几个月来，由于住得离孩子们那么近，却又被迫远离他们，米歇尔比以前更忧郁了。圣诞节是个爆发点。两个星期之后，她搬到了 30 万人口的里弗代尔，距离迪尔克里克半小时的车程。她希望通过搬家能够有助于排遣一些她至今无法消除的悲痛，并刺激自己采取行动，以便集中精力，准备即将到来的监护权之战。可是，她发现自己除了感到悲伤之外，内心滋生出越来越强烈的愤慨。

她内心愤恨、伤痛和屈辱的种子已经长成了一棵强悍的大树。她没有结交新朋友，挂断了老朋友们电话，几乎不与萨默和考特尼聚会。总体来说，

男人并不追求她——杰里米是个例外。但是，当他约她出去时，她的回答粗鲁得让他不敢再次张口。

德尔芬是米歇尔能够忍受的少有的几个人——如果不算惟一的话——之一。也许与德尔芬跟女儿挣扎的情况有关。但是，米歇尔与德尔芬搬进来的主要原因是想减少开支。米歇尔想另外聘请一个律师，但那样需要花钱。即便是支付 1 / 3 房租——因为她睡在沙发上——想存钱仍然十分困难。他们从她工资里扣除得太多了。尽管她愿意冒生病的危险以换取额外的现金，饭店还是拒绝停止从她的工资里扣除健康保险。

米歇尔围着 EMC3 的桌子一个个地问着。“要添点酒吗，先生？”她问一个长着棕色胡子的男子。

“不，谢谢。”他用手捂住自己的杯子。

米歇尔听到了他们谈话的片言只语，什么纳斯达克，什么日经指数，什么市盈率，什么首次公开发行。有钱人。她想到了安东尼·埃里克森，手里的酒杯便颤抖起来。

在桌子的一端，她注意到一个非常惹眼的非洲

[ 一分钟百万富翁 ]

---

裔美国妇女，身穿非洲风格的蓝底金条袍子，让米歇尔联想到巫师的袍子。她的装扮更加显得招摇，因为所有其他人都非常保守——虽然很考究——地穿着黑色西服，尽管灯光下金首饰不断地发出耀眼的闪光。

米歇尔抬起眉毛，将手朝那妇人的盘子伸过去。那女人心不在焉地点点头。米歇尔拿过盘子，犹豫了一下，不想离开那人的身边。她身上散发着橘子味和檀香。

到了厨房门口，米歇尔转身倒退着走，以便用屁股推开门，因为她的两条胳膊都占满了。在桌子的另一端——也就是那个非洲裔美国妇人的对面——一个面色白皙、身材苗条的妇女站了起来，开始请全桌人注意。

“你们都知道萨曼莎·芒罗，而且你们都迫不及待地要听她讲话。所以，我不会浪费太多的时间做介绍。”

米歇尔立刻明白，发言人就是那个非洲裔美国妇人。她很好奇地想听她讲话。那妇人就像是一堆

干枯的草丛中的一支绽开的热带花朵。不知怎的，米歇尔知道，她那外表正是内在心境的写照。

正如大多数答应简单说几句话的人一样，发言人絮叨了一会儿。米歇尔尽可能地在门口磨蹭着，尽管她害怕会有人从厨房出来撞着她，把盘子撞飞。她听到萨曼莎·芒罗刚刚从肯尼亚逗留 3 个月归来。她是 EMC3 的创始成员之一，是个超级百万富翁。她是从房地产发的财，拥有几个公司，而且还写过两本书。

终于，米歇尔用屁股推开了门。

德尔芬迅速地接下米歇尔的一些盘子。“我们正准备派个搜索队伍。”

“我——对那个发言人有点感兴趣。”米歇尔含糊地说。

杰里米和德尔芬交流了一个目光。“你去吧，宝贝，”德尔芬说，“我们来替你打掩护。”

米歇尔感到局促不安。她只是一个地位卑微的女招待。但是，至少她的黑色工服设计的目的就是要最大程度地不显眼。她坐在双门旁边的一把椅子



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

上，尽可能表现出她在观察的惟一目的是如果有人需要另外加点吃的或者喝的，她能够即刻上前服务。但是，尽管她很文雅地叠手放在腿上、两脚在踝处交叉，萨曼莎似乎还是拿眼直接望着她。米歇尔仰起了下巴。

以炉火为背景、现在已经站起身来的萨曼莎显得更加出众。她的个头比米歇尔想像的要高，一副庄重的模样，带有古老而恒久的美，传统的长裙遮挡不住她那修长优美的体型。她的头发编织得仿佛有成千上万精心而紧紧编成的辫子，从与袍子完美匹配的头巾下面瀑布般倾泻下来。

“我的朋友们，今天晚上能跟你们在这里相会，我深感荣幸。我们能拉拉手吗？”强有力的女低音，严厉而柔韧，就像一支萨克斯管。所有人都听从了她的请求。即使是在这么一群自信而造诣非凡的百万富翁当中，萨曼莎也是一个天然的领导人。当她跟旁边的人拉起手时，米歇尔能看到她的好几个长手指上都戴着金戒指。

“我们很幸运……但愿我们能我们的许多运

气来祝福许多其他人，”萨曼莎简简单单地说。她松开了两边人的手。环绕桌子的“链子”松开了，可是米歇尔还是觉得有一种能量将他们连接在了一起。

“我今天晚上有两件事情。首先是向你们所有人提交我们的百万富翁宣言修订稿。在上个月的会上，我和霍华德接受的任务是修订我们的使命声明。”萨曼莎朝坐在她右边的一位先生点点头。“我们已经完成了一份初稿，想抛砖引玉，请大家提出意见。”

萨曼莎一边把一页纸传给在座的所有人，一边继续说道，“对于你们当中的有些人，几年前我们成立 EMC3 的时候没有跟我们在一起的那些人，我们想创建一些不同于所有其他服务小组的东西。首先，它的构成只能是百万富翁，而且是致力于为这个世界做善事的百万富翁。我们要庆祝繁荣昌盛的人们走上了高层次的道路——即我们不同于人们在媒体上看到的那种百万富翁。我们要把重点放在道德、诚实和诚信问题上。正因为这个原因，我们称之为 EMC3, Enlightened Millionaire circle——开明的百万富翁联合会。第二，我们要让它成为终极智

[ 一分钟百万富翁 ]

---

囊团——充分利用我们大家的关系，大幅度扩展我们的网络。他们说得不错，‘关键不在于你知道的是什么，而是你知道的是什么人。’我不知道有哪个团体比这间屋子里的各位关系还要广泛。因此，Exponential Mastermindingconnections——翻番型智囊关系网络——成了我们 EMCs 的又一个目标。最后，我们希望不仅要做到开明 (Enlightened)，做到关系广泛 (Connected)，而且还要拥有 Multiple Streamsof Income——多种收入来源。所以，我们的三大目标构成了 EMC。”

萨曼莎右边的先生，也就是霍华德，开口说话了，“我想 EMC 还有一层意思：Everyone Makes Cash——人人赚钱。可是萨姆否决了这一点。”

在大家的开怀大笑声中，萨曼莎恶作剧般地朝她的搭档沉下脸来。接着，她继续说：“我们决定把我们的使命声明叫做‘宣言’，因为这个词源自 manifest——物化、显现。你生活中的一切都是你选择要物化的东西。我们想显现的是——我们的富绰以及我们这个地球飞船上尽可能多的人们的富绰。”

“一想到阔绰，我就想起了蜜蜂。它从一朵花忙碌到另一朵花，不停地采集花蜜。它在执行使命：为它的蜂群采集花蜜。因此，它已经做得很好了。但是与此同时，它还在为整个花园授粉。这正是企业家之所为：他们在赚钱，但是在赚钱的过程中，他们开辟了新的就业机会，创造了新的产品，带来了大量的发明。”

一想到蜜蜂，米歇尔想起了考特尼家漂亮的花园。当她一月份离开迪尔克里克的时候，花园被雪覆盖着。可是现在是8月，那些丁香花、矮牵牛花，那些夏末季节翩翩起舞的蝴蝶……

“我们都是这辆车上的蜜蜂，萨姆，”一个穿着吊带裤、头发灰白的男人咯咯笑着说。

“一点不错，马歇尔，”萨曼莎说着，朝自己的左边点点头。“蜜蜂这么做是巧合，而我们是要有的放矢，因为——我相信你们都同意——财富的最终目的就是为了帮助他人。”

米歇尔的嘴合不拢了。她看看萨曼莎：壁炉的火焰似乎在她的头顶燃烧，宛如凤凰重生。整个屋

[ 一分钟百万富翁 ]

---

子都消失了。她想起了老埃里克森夫妇——她是多么地憎恨他们，憎恨他们运用自己的财富和影响毁灭了她的生活。她曾经相信，财富就是魔鬼。她和基甸为自己不那么崇尚物质主义而骄傲，而且基甸希望尽可能地与自己的父亲不同。因此，他们一直过得很拮据。但是最后，他们不仅伤害了自己，而且——更要命的是——还伤害了尼基和汉纳。

他们因为错误的原因把基甸的父母当成了恶魔。在这里，在这间屋子里，是一群好像与他们不同的百万富翁。假如有一种合法、仁慈、善良的赚钱方式呢？假如她能够赚足够的钱，聘请全世界最好的律师帮助她要回孩子们呢？在将近一年的时间里，她第一次感觉到内心燃起了一个希望的火星。

她急忙从自己的想入非非中跳出来。她已经错过了萨曼莎说的几句话，不能再错过了。

“我跟霍华德合作，产生了一个激动人心的念头。”萨曼莎停顿了一下，然后，脑袋微微晃动着，仿佛要简短地跟在座的所有人交换一下目光。“女士们，先生们，你们是第一个听到《开明百万富翁培

训手册》的。”

好奇的嗡嗡声。

“我并不擅长谦虚，也不准备现在学。我已经编撰了一个手册，教人们如何成为开明的百万富翁。”

“我知道，你们大多数人都考虑过自己是如何成为百万富翁的。在过去的几年里，我一直在收集整理我自己取得经济成功的原则。仅仅在最近，我才将这些原则归集到一个集子里，这样，任何地方的任何人都可以拿起来，用做教材，以便实现他们自己的经济自由目标。”

我真希望自己有这类东西，米歇尔心想。

“我的目标是要通过这本书造就 100 万个百万富翁。”

米歇尔探起身子。

“这是我的回报方式。马克，在那儿呢，是马克教我的。”她看了一眼远处角落里的一个高个子、棕色头发的先生。“捐献理念——你是这么称它的吗，马克？”

“不错，”马克应声道，“就是把你最好的想法

[ 一分钟百万富翁 ]

---

拿出来，贡献给世界。就像欧文·伯林将自己最好的歌《天佑美国》的版权送给了童子军一样。你知道，那样的作品，他们收到的版税超过了 500 万美元。”

“所以说，”萨曼莎说，“这本手册是我送给世界的礼物。所有利润将进入我的慈善基金会。这本书是 20 年摸爬滚打的结果……其中主要是失败的教训。它是一条捷径，是我自己刚刚起步的时候希望有人给我指引的捷径。”

“我们可以先睹为快吗？”一开始介绍她的白皙的女人问道。

“当然——有一个前提：你们要帮我找到一些……呃，试验品，没有更好的名词。找些人来试验一下这本书。比如有些对花钱比挣钱更感兴趣的家庭成员……”

听到这里，米歇尔下意识地挪到了座位边上。她感觉内心产生了一个小念头，就像一只小鸡试图破壳而出。

“米歇尔。”有人在她身后悄声说。

米歇尔跳了起来。

原来是杰里米，正从双门的缝隙往里看。“萨拉主管快要发作了。”

“是的。”灰姑娘怎么可以忘记自己在厨房的地位呢？她犹犹豫豫地缩了回去。

最后一个盘子已经收拾完了，最后一个台面已经擦拭干净，可是，外面餐厅里的 EMC3 成员还没有离开，大部分都聚集在萨曼莎身边。

萨拉安排米歇尔和德尔芬到那间壁炉厅去收拾桌布，这是一种微妙的提醒方式，提醒客人这间厅房需要清理。

米歇尔在跟德尔芬一起叠桌布的时候，心里怦怦直跳。叠桌布的举动是愚蠢的，因为桌布是要送洗衣房的。不过，她是在磨蹭。

这时，萨曼莎理解了米歇尔和德尔芬举动的暗示。“我们让这些伙计们回家吧。”她对还围在她身边的两男三女说着，用脑袋示意了一下门口。

“德尔芬，”米歇尔悄声说，“我想请你帮个大忙。你能不能自己清理厅房？我有点事情要做。”



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“没问题。”

米歇尔努力不去想萨拉会如何雷霆大怒，跑着回到员工更衣间，摘下围裙，一把抓过钱包，然后回头寻找萨曼莎-芒罗。冲出门，过了走道，进入大厅。萨曼莎已经走了吗？

没走。谢天谢地。她正坐在环型软座上，两边分别是介绍她的白皙女人和穿吊带裤的男人——米歇尔认出他是 EMC3 的人。

米歇尔在大约 10 英尺外的地方停下脚步。她的心怦怦直跳。这是为了尼基和汉纳。她强迫自己迈出了最后几步。坐在环型软座上的三人抬起头来。

“芒罗女士，”米歇尔冲口说道，“我想我能帮助你。”

萨曼莎注视着米歇尔。“你是宴会的那个女招待，是吗？”她随意而慈祥地说。

“是的，”米歇尔扭动一下身子，“可是不要坑害我。”

“我为什么要这么做呢，小姐？”

“我不知道，我……芒罗女士，我刚才在听你

的讲话。我——我想你的主意真是太棒了。”

“我也这么想。”

多么冷静，多么自信，那是从萨曼莎·芒罗身上散发出来的！“你刚才在说……试验品，”米歇尔提醒她，“用于你的培训手册。”

萨曼莎一边的嘴角向上一翘，做出一个微笑——米歇尔记得她在壁炉厅房里谈话时就是这种微笑。她感到希望来了。

“你叫什么名字，年轻的女士？”

“米歇尔·埃里克森。”

“跟你这么说吧，米歇尔·埃里克森。等这本书印刷了之后，我会从第一批里给你寄一本。你干吗不把你的名片给我一张呢？”

“我没有名片。”米歇尔略微停顿了一下，说。

“那样的话，这是我的名片。你给我的办公室打电话，把你的地址告诉我的助手，我保证会给你寄一本的。”

米歇尔接过名片。很简单，但很精致——黑色名片，字母镶着金边，还有一只凤凰的徽标。一只

[ 一分钟百万富翁 ]

---

凤凰！

萨曼莎点点头，仿佛在说“就这样吧”，然后继续与她的伙伴交谈。米歇尔笨拙地站在那里，把名片装进口袋。她不知道自己期望的是什麼，但是她感觉自己被打发了。尽管如此，她无法下决心离开。

少顷，萨曼莎很优雅地从座位上站起来，转身要走。米歇尔听到她对伙伴们道了别，大家各奔东西了。

米歇尔眼看着她离去，直到她穿过马里波萨酒店的自动玻璃门，从视线中消失。

“等等！”米歇尔高声喊道。当米歇尔追上她时，萨曼莎正等在停车门廊，估计是在等服务员把她的车开上来。她静静地转向米歇尔。“我看你已经处理了第一次拒绝。”

米歇尔皱皱眉。

“第一次拒绝，”萨曼莎重复道，“大多数人都无法处理第一次拒绝。所以他们从来都发不了财。”

米歇尔点点头，开始明白了。

萨曼莎探过身子，像是告诉她一个秘密似的继

续说，“挣大钱的时间是在经过三次拒绝之后。”这时，服务员送过来萨曼莎的车钥匙。那是一辆墨绿色的奔驰，镀铬的车轮铮亮铮亮的。萨曼莎转身朝她的车走去。

“可是……”米歇尔在她身后喊道。

萨曼莎扭头看了她一眼。“在我要寄给你的书里都有解释。”萨曼莎将公文包扔进后座。就在她坐进前面的皮革座位前，萨曼莎回头看了一眼，冲着米歇尔竖起两个手指。‘. 和平的手势？’

米歇尔茫然无助地站在那里。一切都发生得太快了。不知怎的，她知道这个女人是关键……是开保险箱的密码中遗缺的数字……是让她的生活返回正轨的途径。她现在满脑子想的都是自己的孩子们正在被狂妄自负、阴险狡诈的老埃里克森夫妇抚养，心中荡漾起一股激情——那是她多少个月以来没有感觉到的力量。

“等等！”她高喊一声。

车停了，司机座位旁的车窗也降了下来。萨曼莎向外看着。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“就是我，”米歇尔冲口说道，“我就是你的试验品。我不需要读你的书。我现在就准备好了。我现在就需要。”她说话时的专注和力量，连她自己都感到吃惊。

“对不起，埃里克森女士，我实在没有时间。”萨曼莎呆在那里，脸上带着微微的笑意，车没有移动，车窗仍然敞开着——简直就是在等着米歇尔说话。这时，萨曼莎竖起了3个手指。

此时，米歇尔已经明白了萨曼莎在跟她玩的游戏。“这是第三次拒绝，对吗？”

萨曼莎笑了。她用脑袋朝旁边副驾驶的位置微微示意了一下。

米歇尔绕着奔驰的前方跑过去，跳进萨曼莎旁边的黄油色的皮革座位。一股新车的气味扑面而来。她看着萨曼莎，萨曼莎也凝视着她，然后又微微点了一下头，仿佛在举手敬礼。

“你学得很快，女士。”

萨曼莎挂上挡，她们便冲进了凉爽的科罗拉多夜幕。

米歇尔醒来时，一时没想起来自己在什么地方。这时，窗外欧洲苹果树的树枝映入眼帘。萨曼莎·芒罗的家。

当萨姆(即萨曼莎)驱车开往里弗代尔的郊区，来到难以形容的两居室平房时，米歇尔感到十分吃惊。“这是我的第一个投资型不动产，”萨姆解释道，“我觉得这里是我们开始培训的最佳地点。”

米歇尔现在住的客房面积很小，刷成了白色，看上去适合小女孩。萨姆自己的大家庭的照片——以及她已故丈夫的一些侄子侄女的照片——装饰着梳妆台。米歇尔暗自思量，她会不会拥有一个地方把她自己的照片再次放上去？无论她住在哪里，没有尼基和汉纳就不算是个家。一时间，她甚至不让自己去想他们。她已经像修剪花木那样“剪去”了自己的感情。可是现在，她几乎又敢于抱希望了。在这清晨的静谧中，她开始思索着那些断言——萨姆称之为显现——这是萨姆指示米歇尔每天要做的第一件事。我很富有，我很成功。我站在喷泉下面，所有的好东西都在往外涌。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

即便是在心里默默地重复这些话，她也觉得有点傻乎乎的。萨曼莎一定知道她自己在说些什么。

“它会成为现实的。”有个声音说。

米歇尔吃惊地坐了起来。萨曼莎正站在门口，穿着墨绿色的运动裤和与之匹配的汗衫。廉价杂货店里的扎染印花大手帕代替了她平日的头巾。

“你怎么会……”

萨曼莎笑了起来。“直觉。来吧，二等兵，该早锻炼了。如果你想住在这里，就不能赖在床上睡大懒觉。”

“睡大懒觉？现在是早晨 6 点！”

“你猜你那个公公现在在吃什么风险资本家的早饭？”

米歇尔从床上跳了下来。5 分钟后，她已经刷完牙，穿上了头天夜里她从她的公寓里取回来的旧运动衣和跑鞋。萨曼莎正在外面的秋千上休息。

“萨曼莎……”

“你可以叫我萨姆。”萨姆说着下了地，秋千在她的身后摇晃着。她没有回头，跳下三级台阶下到

便道上，往左一扭身，开始跑了起来。米歇尔感到一阵激动。她和基甸过去经常一起跑步。从那以后，她一直没有出来过。她已经没有体型了，不过肯定……

“我们以后每天早上跑步。”萨姆扭头喊道。

阳光还不够足，没有穿过晨曦。萨姆带头进入了寂静的郊区街道。当她们 10 分钟后往右拐的时候，米歇尔与萨姆之间的距离有半个街区——而且米歇尔怀疑萨姆并没有全力奔跑。“你最好加点儿油。”萨姆大声喊道，这次没有回头。

“我正在努力。”她气喘吁吁。

这条新街道的尽头就是一个公园。萨姆直接跑过草地，进入一条狭窄的路面。感觉到肌肉里氧气正在耗尽的米歇尔咬牙跟了上去。她们经过了野餐桌子和一个大型游乐建筑——但是孩子们还没有出来玩耍，只有几个在路上跑步的人。她赶上他们，跟在萨姆的后面。

“坚持下去。”

米歇尔抬头看看前面长满树丛的山，不由产生



[ 一分钟百万富翁 ]

---

了恐惧感。可是，萨姆并没有放慢脚步，而且随着小路向上延伸，她也开始爬坡。不久，她们进入了一排越来越密的松树。米歇尔像盯着猎物一般盯住了前面的绿色运动衣。

接着，突然之间，萨曼莎消失了。她离开了小路。米歇尔担心自己找不到她了。可是，过了一会儿，她又看见她在树林中飞奔的身影，仿佛已经记住了自己前进的方向。

米歇尔继续追逐。随着不断往山上冲，她的喘息越来越重。接着，正当她觉得自己第二次喘不过气来的时候，她看到阳光穿过了前面的树林。没过多久，她跟着萨姆跑到了空地上。她仿佛进入了另一个世界。

萨姆正站在一块平坦的外露岩石——延伸到密林之外的悬崖上，朝着天空张开双臂。她的身下是一个山谷：又深又窄，正沐浴着朝阳，点点金黄显得生气盎然——米歇尔猜想那黄色是一种黑眼睛苏珊的野花。一条明快的小溪直达底部；蓝雀的啼叫和松鼠的窜动正在唤醒森林；远处矗立着的是雄伟

昂然的落基山。

“祝福这个地方，祝福今天，祝福我们。”萨姆冲着山谷高喊。

“我不记得有个叫萨曼莎·芒罗的获得过奥林匹克田径金牌。”米歇尔终于喘过气来，张口说道。

“还没有你之前，蝴蝶。”萨曼莎咯咯笑道。她继续凝望着山谷。“走到外头来，到我这边来。”

米歇尔在岩石中间小心翼翼地找着落脚点，直到她到达了边缘的一个平地。她探过身去：看起来落差大约有 100 英尺。她赶紧往后退了几步，感觉有些晕眩。

“现在，挺身站直。”萨姆辅导着。她从 6 英寸的高度往下平平地看着她，目光中满是善良和仁爱。

“我要你慢慢地、深深地吸一口气……你一生中最深的一口气。”

米歇尔闭上眼睛，集中精力吸进了大量的山间纯氧。她长时间地屏住气，然后慢慢地、一点不剩地全部呼了出来。

“太好了。再来一次。不过这回的速度要更加

[ 一分钟百万富翁 ]

---

慢些。把所有的好东西都吸进去，把所有你害怕的东西都呼出来。”

米歇尔听从指导，连续做了 7 个呼吸。等她完成了最后一次、最长的呼吸时，她的脸上泛着红潮，皮肤也容光焕发。她睁开双眼，多余的能量几乎让她站立不稳。

“哇。”她用全新的目光扫视着世界。

“过来，坐到我身边来。”萨姆柔声说。

米歇尔看见萨姆正指着左面的一块大石头，几乎跟桌面一样平滑。萨姆轻松地跳上去，然后急急地给米歇尔腾出地方，拍了拍自己身边的位置。米歇尔不自然地又往下看了一眼，坐到了她身边。她双脚垂在石头边上。“我一向有点恐高。”她承认说。

萨姆的回答是，“现在该克服它了”。

“过去都是基甸带着尼基玩游乐园的各种活动，”米歇尔回忆道，“汉纳在这方面更像我。”

萨姆弯下身，从散落在她们四周的松果中挑出一个黄灿灿、亮晶晶的。“很多战胜恐惧的办法就是做你怕做的事情。”

随着清风拨弄着她的头发，米歇尔一边凝望着身下溪水在冉冉升起的朝阳下泛着金光，一边的确感觉自己的恐惧感在消退。

萨姆把松果抛进山谷。“还会有很多新的可怕的事情要尝试……如果你真的想当百万富翁的话。”

“是的，我想当。”米歇尔坚定地说。

“你要拿那么多钱干什么？”

“首先，我要夺回我的孩子们。”

“然后呢？”

“然后，我要让他们为自己的所作所为付出代价。”

“他们？”

“对，那些毁了我生活的人，比如那个醉鬼司机。”她几乎吼叫起来。

“哼哼。”

米歇尔感觉萨姆的口气有点怪异，但是她还是继续道。“还有老埃里克森夫妇俩。我要让他们知道在沙发上躺6个月是什么滋味。”

“就是说，你想报仇。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“对我来说是。”米歇尔同意。

“因为他们毁了你的生活。”

米歇尔扭动了一下。“呃，他们的确毁了我的生活。”她气恼地说。

“只有一个人能够毁掉你的生活，那个人就是你。”

这句话让米歇尔火冒三丈。她怒目相向，一只手指指向对方。“我的丈夫被一个醉鬼司机杀害了，这是一个事实。他的父母偷走了我的孩子们，这是一个事实。我失去了我的房子，这是一个事实。”

“我并不否认你的事实，律师，”萨姆说，仿佛她是法庭现场的一名法官，“但是，你必须决定这些事实究竟让你成了一个受害人还是胜利者。而现在，你表现得就像一个受害人。”

“可我确实是一个受害人！”

“小姐，我们每一个人都是某些事情的受害人，但是有些人并没有表现得像个受害人。我有个朋友四肢瘫痪。你知道他以什么谋生吗？他用牙齿咬着笔画卡通画。”

米歇尔看了看下面的山谷。山谷似乎突然变得更深了。

“你告诉我这个是因为……”

“因为我的朋友不是个受害人，他是个胜利者。受害人怨天尤人，而胜利者在学习。”

米歇尔眼睛看着自己的膝盖。“失去了一切有什么可学的？”她问道。

“你告诉我。”

米歇尔眨眨眼，忍住了泪水。“我学会了不喜欢富人。”

“嘿，”萨姆逗她，“我是个富人。”

米歇尔犹犹豫豫地往回缩。“我学会了不喜欢某些富人。”

“你还学到了什么？”萨姆又往下扔出一颗松果。

米歇尔没有吭声。她不喜欢这个游戏。

萨姆捅了她一下。“你有没有学到自己能够活下来？”

米歇尔点点头，显得很勉强。

“你有没有学到你爱你的家，甚至超过了你自

[ 一分钟百万富翁 ]

---

己的生命？”

米歇尔又眨眨眼，但是这次，眼泪还是流了出来。可是，即便萨姆注意到了她的眼泪，也不会停下来。“你从这里继续说下去。”

米歇尔轻轻地说：“我学会了为了把孩子们要回来，我几乎什么都肯做。”

“还有……”萨姆催促着。

米歇尔似乎想了很长时间。要说出来，是很伤人的。“我学会了我需要照看生意上的事情。要是我没让保险过期……”

“这是个深刻的教训。”萨姆轻声说道。

米歇尔又思索了一会儿。“我还学到了一些别的东西。我并不擅长理财。”

萨姆用嘲弄的口吻说：“我的天。我没有‘金钱基因’，所以我猜想我永远会是个穷人。”

“呃……我在理财方面不行。”

“我们假设你是对的。你是希望自己正确呢，还是希望自己富有？”

米歇尔琢磨着她的话。

“任何人都可以擅长理财，”萨曼莎说，“我相信你也能做到——只要你愿意。”

“最后，只有琢磨出什么地方出了错，然后重新安排生活以免错误不再发生的人成了胜利者。否则的话，生活会不断地给你上同一堂课，直到你‘明白了’。我爸爸总是说：‘如果你第三次被狗咬了，有一件事你可以确信无疑：那不是狗的错。’”

米歇尔笑了。

萨姆又拣起一颗松果。这回，她抛给了米歇尔。

“你对松果知道些什么吗？”

米歇尔把松果往空中抛了一下。“用汉纳的话说，那是松树宝宝出生的地方。”

“她说得对。那颗松果是黑松树上的。”萨姆指着山谷边上围了一圈的又高又挺拔的树说。“是你公公期盼着能够翻番的那种。”

米歇尔的脸黑沉下来。

“松果里面是数千个种子。你知道是什么最终把种子释放出来吗？”

“是雄松果买单之后？”



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“不，”萨姆笑道，“种子只有通过野火才能释放出来。”

“真的？”

“野火是大自然繁衍更新过程的一个部分。”萨姆伸出手来摸了摸松果，但没有从米歇尔手中拿过去。“大约每过 100 年，就会有一场野火穿过这些树林，温度高得让这些松果爆炸了，这样松子就跑出来，成长为一片新的森林。”

萨姆停顿了一下，接着说，“有时，人类也有野火。需要一些时间……但是，事物在往回发展。”

米歇尔用手握住那颗亮晶晶的松果。

“我们起来走走吧。”

米歇尔略带不情愿地站起身。“是的，这是个特殊的地方，”萨曼莎说。到现在，米歇尔已经习惯萨曼莎看透她的心思了。“我把它叫做‘岩石’。不管我去什么地方，我都带着它——这是形象的说法，”她咯咯笑着补充道。“我建议你也这么做。”

米歇尔跟着萨姆爬过“岩石”，来到了更吸引人的森林土地上。米歇尔的肌肉又做好了前进的准备。

她喜欢更加清闲的节奏，有时间可以欣赏野鼠尾草银色的叶子，可以欣赏飞舞的蝴蝶。一看到蝴蝶，米歇尔不禁问道：“萨姆，你为什么叫我‘蝴蝶’？”

“因为你将成为一只蝴蝶，”萨姆回答，“一旦你破茧而出。”

萨姆再次静了下来。米歇尔感觉到，她是在给她时间来消化他们讨论的一些东西。过了一会儿，萨姆开始向米歇尔问一些随意的问题；不久，她也同样告诉了米歇尔有关她自己生活当中的有些故事。

萨姆有过她自己的“野火”。她一直就想有孩子，并且与丈夫努力了多年，经历了多次失败。接着，她那 42 岁的丈夫因脑瘤去世了。在他生病期间，萨姆为了照料他，跟米歇尔一样陷入了经济上的窘境。但是，她成功地买下了里弗代尔的小房子。她在那里开始起步，在西部的 5 个州建立了一个不动产和企业小王国。萨姆把原本打算花在自己孩子身上的精力集中起来，用于每年至少培养一个徒弟关系。因此，米歇尔明白了，为什么像萨姆这样一个成功的商人在已经有了大量事情的前提下，还会答应收

[ 一分钟百万富翁 ]

---

下她。

最后，萨姆带着米歇尔又回到了那块凸石处。米歇尔很高兴再次看到了令人惊叹不已的景色。太阳升高了一点儿，她们再次来到了悬崖边上。萨姆站在那块平滑的石头上，并示意米歇尔也过去。那个高度仍然让米歇尔的心跳得略微快些，但这次更多的是刺激，而不是恐惧。她们一起站在那里，萨姆的胳膊搂着米歇尔的肩膀。

“那么，米歇尔·埃里克森，我再问你一次——等你要回了孩子以后，你打算用 100 万美元干什么？”

米歇尔的声音低沉、有力。“我要培养强大的资金实力，这样谁也不可能再次伤害到我——或者我的家人了。”

“很好，”萨姆说。“你还要什么？梦想一下。”她悄声补充道。

米歇尔遥望着远方，一边描述着自己脑子里开始产生的梦想，“我要买一个农场。不是生产型的农场。我不想生产黄油或者是种玉米。我是要一个很

大、很大的地方，有无数的房间，无数的土地，这样我们就能想养多少宠物就养多少，而且拥有全世界最大的花园。”

“还有呢？”

“这还不够？”

“非要够吗？你为什么不能拥有自己想要的东西？拥有了是不是就伤害了别人？”

“木……”

“所以，继续。告诉我——你的生活能够有多么美好？现在，这不仅仅是跟钱有关的事情。”

米歇尔摇摇头：“我不想这么做。”

“你不想勾起自己的希望。”

“是的。”

萨姆贴近了些。“你瞧，”她低声说，“这里一个人也没有，只有我们两个山雀。试一下。让自己梦想起来。生活能够有多么美好？”

米歇尔犹豫着。

“来吧。”萨姆催促着。

“好吧……”米歇尔开始娓娓道来。“我们有了

[ 一分钟百万富翁 ]

---

那个农场，孩子们回到了他们的老朋友中间，而且他们又结交了新朋友。汉纳不再羞涩。他们热爱学校，他们的功课都是 A。”她停下来，喘口气。

“继续。”

“他们拥有所有自己想要的衣服、玩具和图书，但是，他们也在学习如何回报。”她内心里的一个个小希望如同山谷里的黑眼睛苏珊一样开始抽芽。“我们去旅行。我们游览了我们大家都想去的所有地方。汉纳在学校的演出中扮演主角，尼基是迪尔克里克从来没有见到过的最佳游击手。”

“那么，谁来负责让这一切成为现实呢？”

“我。”

萨姆点点头。“现在，那是一个胜利者说话的样子。我可以从这里开始。”

“太好了。”迈克尔高兴地松了口气。

“哦，你还没完事呢，蝴蝶。”萨姆眨眨眼。“还有一件事。现在，你需要大声喊出来。”

“你说什么？”

“告诉宇宙！大声喊出来！”

突然，米歇尔明白了。她扫了一眼从她们前面延伸出去的山谷，一直延伸到雄伟的落基山。她伸出双臂。“我要掣…”

“不！要假设现在正在变成现实，用这种口气。”

米歇尔狠狠地往肺里吸了口气。然后，她朝着山谷高喊：“我要陪伴着我的孩子们！”

她吃惊地听到自己的声音几乎以同样的强度又回来了。

孩子们……孩子们……

是回音。

“继续。”

“我们生活在一个巨大的农场……”

大的农场……

“有无数的宠物……”

宠物……

“我们那样地快乐，那样地成功，就像我们想像的一样！”

她的双臂舒展着，跟萨姆一起，站在世界的颠峰，倾听着回音中的最后几个字：

[ 一分钟百万富翁 ]

---

想像……

想像……

想像……

在接下来的一个星期里，米歇尔和萨曼莎遵循的是同样的日程：6点起床，跑步到“岩石”。米歇尔每天都发现这条路比头一天轻松了一些，直到第7天，她超过了萨姆，并以整整60秒的优势赶在她前面到达凸石悬崖处。当听到萨姆在她身后穿过树林的声音时，米歇尔正在结束高喊目标的练习，双手举在空中，就像费城法院台阶顶上的落基山。

“干得漂亮，小姐！”萨曼莎赞许地喊道。米歇尔怀疑她的这位新朋友对她略微放松了一些，但是感觉仍然不错。

静静地欣赏了一会儿美景后，喘过气来的萨曼莎用脑袋示意了一下那块平滑的岩石。接着，她躺了下来，双手枕在脑后，双脚在踝处交叉。然后，她满意地吐出一口气。“弗洛伊德博士很有经验，让人躺下来进行自我分析。”她看看米歇尔。“来呀，蝴蝶，上我这儿来。”

太阳照在米歇尔身上，暖融融的好不舒服。而沐浴着阳光的“岩石”也散发着热量，输送到她的身体里。但是，这不仅仅是身体上的温暖。她第一次感觉到祥和——不仅仅是基甸死后，而且在某种程度上是她过去很少有过的感觉。

她沉浸在静谧的心境中。她把它归功于萨姆——她知道这是萨姆带来的心境——但是同时又远远不仅仅是萨姆。

“我们今天从哪儿开始？”静静地呆了一会儿之后，米歇尔问道。

“中期。”

“哦，我的天。”米歇尔翻了翻眼睛。

“别担心，是口试。告诉我你这个星期有哪些‘啊哈’。”

米歇尔立刻明白萨姆在说些什么——她们已经花费了许多小时的时间谈论开明百万富翁的“啊哈”。萨姆告诉她，这一课是要用心去学的，而不是用情感去“理解”的内容。没有这种闪电般的见识——也就是“啊哈”的体验——这一课就不算完成。萨



[ 一分钟百万富翁 ]

---

姆称之为“转换型”学习不是“信息型”学习。是要用心学，而不是用脑袋。也就是说，要运用比喻、游戏和各种练习，直到恍然大悟的时刻到来。萨姆对她说，得到一个“啊哈”是不够的，将这种“啊哈”尽快与他人分享同样至关重要。这样才能在一个更深的层次上学好这一课。

米歇尔回顾了一下上星期的课，复习了她最喜欢的“啊哈”。“给予者获得，”她说。“这对我来说是个新概念。我一直觉得有钱人都很吝啬、贪婪，钻进了钱眼里。可是，你给我展示了我如何能够通过‘给予之道’而致富。我喜欢这一点。”

“再给我说一个‘啊哈’。”萨姆催促着。

“每天写下我的目标，”米歇尔立刻回答，“我头几天这么做的时候，听到自己脑子里有这个声音……”

“你是说，‘是的一但是’小姐？”萨曼莎微笑着。

米歇尔点点头。“我会开始把目标写下来，比如要回尼基和汉纳。”她缩了回去，但是接着又继续说：

“然后，我会听到那个声音在说，‘是的。但是太晚了；是的，但是你不够聪明；是的，但是你永远得不到钱。’”

“呵，你很擅长‘是的一但是’。”

“是的。但是我有一个好老师，”米歇尔笑道，“是她给了我这个。”米歇尔抬起她那只带有色斑的纤细的手

臂——因为一个星期在外面，手臂现在已经晒黑了。手腕上，

垂着一根紫色的橡皮筋。“这是我的第二根。另一根我弹的次

数太多，弹断了。”

“哦。”萨曼莎本能地皱皱眉。她抓过米歇尔的手腕，默默地看了看手表上方淡淡的红印。

“我现在还在弹，不过已经不那么频繁了。”

萨曼莎放开米歇尔的手腕。“到下个星期就会结束，跟‘是的-但是’小姐一起。”

在接下来的 15 分钟里，萨姆与米歇尔一起复习了一遍米歇尔的目标——指导她全面细致地想像她

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的每一个目标，仿佛她眼下正在体验着。虽然米歇尔已经开始对未来感觉更加充满信心，但她遇到了障碍——暗自担心她很难用语言表述。最后，她向萨姆提出了这个问题。

“学习这些‘啊哈’的确很棒，但是我在琢磨……”米歇尔努力避免冒犯她的教练，“……我们什么时候才会学到‘百万富翁’的内容？”

萨姆一定听到了这个问题，但是没有立刻回答。她继续凝望着云彩。对米歇尔来说，她似乎是在考虑怎么回答。

萨姆终于开口说话了，声音十分低沉。“这就是百万富翁的内容。”通过她说话的神情，米歇尔感觉萨姆对这个问题有点烦躁。

“是的，但是……”接着，米歇尔“逮”住了自己，弹了一下皮筋。

萨姆接过来，“你刚才‘弹’掉的是什么想法？”

“我只是不断地告诉自己，这样进展太慢了。我没有时间去找‘啊哈’，我需要进入‘赚钱’的部分……你知道，就是如何购买房地产，如何开办企

业，如何赚取 100 万美元。”

“你有没有注意过摩天大楼的进展好像有多神速？”萨姆问道。“你所看不见的是建筑师和总承包商多年的事先规划。然后，他们会用几个月的时间挖走松软的土壤，然后打桩，有时要打几百英尺深，直到到达基岩。楼房越高，桩打得越深。至于你的‘大楼’，我想我们还处于挖土阶段。”

米歇尔沉默了几分钟。“你怎么会对建筑懂得那么多？”

“呃，我的办公楼并不是摩天大楼……只有 10 层，可是道理是一样的。”

米歇尔用胳膊支着身子，兴趣盎然。“你拥有一座 10 层的办公楼？”

“是啊，我的银行，”她咯咯笑着。接着，萨姆沉默了一会儿轻声说：“尽管相信我的话，小姐。钱会来的，会来得比你想像的要快。可是，首先是基础。”

“好吧。”米歇尔说，感觉就好像是个孩子，大人刚刚告诉她先把蔬菜吃光，否则就没有甜点可以

[ 一分钟百万富翁 ]

---

享用。

萨姆接着往下说：“你上回是什么时候感觉某件事情是对的？”

“那很容易。是我遇到你的时候。”

“拍老师的马屁不得分。”

“我说的是真的。”

“可是，你是怎么知道的？”萨曼莎转了转一个手指上的金戒指。“你遇到我的时候是什么样的感觉？不光是你的脑子——还有你的身体。”

米歇尔闭上眼睛，把思绪带回马里波萨酒店。那天夜里，她感觉非常绝望，非常孤独。她记得那是一种什么样的感觉——从早晨到夜里。身心疲惫，世界暗淡——仿佛她一直戴着墨镜。

“我不能肯定……”

“回到当时的情形，回顾一下。注意所发生的细微之处。”

米歇尔一直闭着眼睛。她又看见了萨曼莎身后忽闪的火焰。她记起了过去一直没有意识到的细节，因为当时脑子里装着那么多其他事情。

“一个画面一个画面地定格播放。”萨姆指点着。

米歇尔按照萨曼莎的指令，重温了那天夜里的情形。这时，她感觉好像是在看第二遍电影，在挑选出第一遍遗漏的地方。接着，她注意到了什么。她好像在心中大声呼唤着说，“我脑子里有一个细微的声音在说，‘就是它了，冲上去。’”

“是的一但是小姐？”萨姆问。

米歇尔摇摇头。“不，不是那个声音。是另外一个。”

“这个新声音让你感觉如何？”

“呃……祥和平静……全身上下……而且轻飘飘的……”

米歇尔继续“重播”着当时的情形，直至钻进了萨曼莎的奔驰。

“现在，那个感觉在四 IUL？”

“就在这里。”米歇尔睁大眼睛，然后又因阳光眯缝起来。她拍了拍胸脯。“在我的心里。”

萨曼莎用一只胳膊支起身子。“有些人把它叫做直觉。我把它叫做真实自我。现在，你知道它听起

[ 一分钟百万富翁 ]

---

来像什么……它给你的是什感受。”

米歇尔点点头。“你是从哪儿学到这些的？”

“从我祖父那里，”萨姆微笑着回忆道，“他是一个非常成功的商人。有一天——我大约 14 岁的时候——我注意到他在他的起居室开一个商务会议。我注意到，每当有人要他作出某个重要决定的时候，他总是停顿一下，嘬起嘴唇，把手放在心口拍三次。然后，他才作出决定。后来，我向他问起了这件事。他说，他总是要首先跟他的‘真实自我’核实一下，然后才就任何重要事情作出决定。”

“哦……”

“那么，你的直觉告诉你下一步是什么？”萨姆问。

米歇尔犹豫了一下。接着，她再次闭上眼睛，把手放在胸口。“我不喜欢。”她在岩石上动了一下。

“它在告诉我该去看埃里克森了……可是……”

“是的，可是……”

“这不一样，”米歇尔反驳道，“我只是非常……非常怕他。”

“你每次谈起他来，就好像他有金刚那么强大，又吝啬到了家。可是你知道，那是你的感觉。”

“是我的感觉，也是很多其他人的感觉。”

“还是你的感觉，”萨曼莎强调说，“你可以改变这一点。”

米歇尔等着她继续往下说。

“把他画下来，”萨姆指示道，“尽可能把他画得细致些。”

米歇尔闭上眼睛。

“他穿着什么衣服？他身上有什么味道？他站在离你多远的地方？他有多高？他的周围是什么？”

随着安东尼的模样在脑子里成型，米歇尔蜷缩起来。她“锁定”了第一次见到他时的情形。当时他气得满脸通红——这种表情是她多年来经常看见的。她曾经是埃里克森木材公司大楼前面的罢工纠察队员之一，抗议他公司的造林政策，或者说是抗议他公司缺乏造林政策。就在那一天，她遇到了基甸，当时他走出来是试图与纠察队员们谈判的。也许她为某些修正过的时光感到内疚，可是她同时相



[ 一分钟百万富翁 ]

---

信自己第一眼就爱上了基甸。

“你走题了。回到埃里克森先生那里。”

她把思路拉回到安东尼身上。这回，她在想像她和基甸宣布订婚的时候，他那七窍生烟的样子。他表面上总是文质彬彬，可是他的感受却是路人皆知。

“看来，你已经掌握了，”她听见萨曼莎说，“现在，把他变得小一些。对了。看到他身边的东西了吗？那些东西变得越来越大。不光是那些光怪陆离的画和家具，还有他的衣服。他只有那些衣服，因为他买下了那些衣服，你知道，没有了衣服，他只不过是个光着身子的男人。”

米歇尔忍着没有咯咯笑出来。她从来没有看见安东尼不穿 3 000 美元西服的模样，从来没有静心想过那西服下面是什么。他已经快 70 岁了。

“他是不是变小了？很好。继续。越来越小，越来越小，直到他能钻进你的手掌。另外，他还是光着身子。”

米歇尔摊开手。

“看他在那里。”

她试探着睁开眼。“我看见了。”

萨姆继续道，“他在变小。他开始不像个人了，已经看不清模样了，像是条虫子。现在，他变得更小了。他是……”

“是一粒尘土。”

“现在，把他吹走。就像吹灭生日蜡烛一样。”

米歇尔吹了一下自己的手掌，然后，随着她那红脸公公变成的尘土飘去，她许了一个愿。

自从一月份以来，米歇尔一直没有回过迪尔克里克。现在是 9 月，基甸已经过世整整 1 年了。

米歇尔认出了两车道公路的一些标记时，一阵百感交集——那些标记意味着他们已经接近目的地了：帕森斯农场边上手写的“新鲜草莓”标记，以及几英里后似乎一辈子都在那里的一排旧轮胎。她曾经习以为常的景色，如今却显得如此珍贵。现在是清晨，空气里弥漫的还是夏末的芬芳，道路的两旁长满了黑眼睛苏珊。

“我们大约 10 分钟后到达交叉路口。”她提醒

[ 一分钟百万富翁 ]

---

杰里米。如果 10 天以前有人对她说她将跟杰里米·卡瓦列里一起开车去迪尔克里克，她一定会用食指在自己的太阳穴上画几个圈。可是，正如萨姆在米歇尔动身时朝她眨眨眼说的，“任何一条环山路都会有九曲十八弯。”

米歇尔一直跟德尔芬和杰里米保持着联系。他们主动提出要开车送她去参加这场看来是她人生中最重要会晤。自从那次基甸开车送她去医院——当时她的宫缩每 5 分钟一次——以后，她再也没有产生过这样的感觉。“你肯定你不要我跟你一起进去吗？”

“我必须自己去对付，”米歇尔回答，“不过，谢谢。”

真奇怪，原来杰里米是这么好的一个朋友。“当你不再拒人于千里之外的时候，你会发现很奇怪。”萨姆曾经说过。

“好吧，我就在外面呆着。如果需要帮助，你可以打我的手机。”

“你真好，杰里米。”

“你知道，这也是我在马里波萨的最后一个星期。”

她跳了起来。“这里拐弯！”

过去的米歇尔同样绝对不会相信在这么短的时间里有可能学到这么多的东西——她遇到萨姆还不到 4 个星期。她们一起在“岩石”上的时候，萨姆教给她的一样东西是展示个人形象的重要性。“我想对我的祖先表示敬意，”她说，“可是我穿着民族服装的另一个原因是一一呃，如果你跟我和另外 10 个人在一起开会，事后你会记住谁？是我还是穿双排扣西服的 6 个先生？”

“如果有 6 英尺高，身材极其魁梧，就会有好处。”

“5 英尺 10 英寸。可是，谁会去计算？”

昨天，萨曼莎带米歇尔到她的个人发型师那里。米歇尔过去的头发长而不齐，可是发型师剪出了一个自然而时髦的齐肩型。萨姆还带着她去购物。米歇尔今天穿的就是那天采购的一部分：艳丽的外装，活跃的白色衬衫，笔挺的深色宽松长裤。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

在车道的尽头，米歇尔站在埃里克森家自动大门的对讲机前，按照萨曼莎教她的做了些热身练习。

呼吸。她深深地吸了 7 口气，并且非常小心地在呼出时吐得干干净净。

想像。她在心里想像自己四周是一种轻快而浓郁的紫色，能够给予她最大的能量。

倾听。她回忆起从来就能够让自己激动、兴奋起来的芮芭·麦克伊泰的歌曲。

她按下了对讲机的按钮。

“谁呀？”是埃斯特拉，埃里克森家 25 年的管家，也就是声称米歇尔的家不适合孩子们居住的那个女人。

“我是米歇尔，埃斯特拉。”

“他们是在等你吗？”对讲机里传出的声音问道。

“是的。我约定的时间是 9 点。”她准时到达。

大门开了。

走在陡峭的车行道上，米歇尔心中思念着尼基和汉纳。当她给安东尼打电话安排这次会面时，他用不容商量的口吻要求她不见孩子们。要答应这个

要求是痛苦的，但是她知道，同意了就能缩短安排会面所需要的时间。

她运用起另一种想像手法将孩子们那扭曲的图像从自己脑子里清除出去。萨姆曾经教她如何处理某种负面的想法，如何将这种想法在心中包裹起来，然后处理掉。米歇尔每练习一次，都会变得更加自然一些。她能够预见到，在不运的将来，她会成为自己思维的真正主人。

但是，当她抬头看着房子的时候，要做到这一点是很困难的。这是有钱人的一种炫耀，是英国贵族式庄园的再现，带有精心制作的石制品和山墙。在环行车道的中央，有一片圆形的绿草地，高高的旗杆上飘着美国国旗和科罗拉多州旗。

埃斯特拉在前门等着。她穿着一件绿蓝色制服，系着宽大的白围裙，戴着白帽子，那模样就像是个第一次世界大战时期的护士。她粉底打得很厚，以遮挡可怜的肤色；青绿色的眼影，眼线画得很重。

“嗨，埃斯特拉。”米歇尔争取用中性的声音招呼着。由于某种原因，基甸曾经很崇拜她，因此，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

除了阴冷的个性之外，她一定还有另一面藏在某个地方。

“是的，”埃斯特拉冷冷地说，“埃里克森先生让你到图书馆等着。”

**图书馆。**那是一间装满了书的两层的屋子，有个带轮子的梯子。图书馆不完全是个摆设：安东尼是个看书来废寝忘食的人，尤其对历史感兴趣。纳塔利钟爱的是浪漫小说，可是她丈夫让她把那些小说存放在另一间屋里。

米歇尔跟在埃斯特拉的后面。她的制服发出塞窄的声音，但是她那双绉布鞋却像脚下的蛇在爬行一样，一点动静也没有。

埃斯特拉把她一个人留在了图书馆。米歇尔意识到，他们会让她等待。这一方面是为了表明主动权在谁手里，一方面是让她越来越焦躁。安东尼的桌子上方那面没有码放图书的墙上，醒目地展示着尼基和汉纳的两张新画像。汉纳是一身打网球的装束，尼基则是打长曲棍球的模样。米歇尔站起身，端详着画像，仔细观察着他们脸上成熟的新纹路。

她猛然意识到，从上个圣诞节以前起她一直没有见到过他们。她已经错过了他们每人一次生日。她闭上眼睛，安慰自己说安东尼不会让她在可以四处窥探的地方呆太久。这个时候，萨曼莎的那种控制思维的练习越发难做了。

10 分钟以后，安东尼进来了，后面跟着纳塔利。纳塔利穿着深红色的休闲丝绸便装，头发紧紧地盘在后面。一瞬间，米歇尔怀疑安东尼是否可能对她忠诚。

“给你 5 分钟时间，”安东尼坐在他那巨大的办公桌后面宣布道，“我的桥牌俱乐部正在二楼休息厅聚会。”

“我有一个青年女子联盟会。”纳塔利在她丈夫身边像个哨兵似的站着。

“我也有一个会，”米歇尔随意说道，“我 5 分钟时间就够了。”她两眼直直地盯着从前的公公，一边想像着手掌心里那粒害不了人的尘埃，等待着被吹得无影无踪。

“你说你有个建议要给我。”安东尼把手伸向镀



[ 一分钟百万富翁 ]

---

金圆珠笔和皮革记事本，做出一副不太注意她的样子。

“安东尼，纳塔利……我今天来是要跟你们谈谈，一事实上是家长与家长之间的谈话。”米歇尔开口道。她想起了萨曼莎这个星期早些时候跟她谈的看法：把老埃里克森夫妇当做魔鬼——给他们贴上小丑的标签，甚至凶狠的诅咒——是什么也得不到的。他们走在自己的道路上，收获着自己播下的种子。看着眼前的他们，这种看法很难掌握，但是米歇尔强忍着，发誓要竭尽全力。“我想见我的孩子们。你们当然会同意这么做符合他们的最大利益。”

“米歇尔，”安东尼圆滑地说，“我们把探视权的问题交给法庭来决定吧。我只是同意你，因为我的律师们建议说，这样对我们有好处。这样你就无法对法官说，我拒绝了你的所有请求。但是，我当然不能允许你现在见他们。”

“你曾经想带着他们逃跑。”纳塔利厉声说道。

“我没有，”米歇尔坚持说，“我们是要去看……”

“好像我们还会相信你似的……”

“亲爱的，”安东尼伸出手来，但是在快要碰到他妻子的地方停了下来，“我们要保持彬彬有礼。”

米歇尔从尼基的照片看到汉纳的照片。他们离得那么近……也许甚至就在屋里……可是又那么遥远……“你们可以跟我一起呆在屋子里，我不在意。我只是想跟他们说说话，拥抱他们一次……”不要失去控制。“你们不会当真认为那样会伤害到他们。”

“可是，是的，那样会伤害他们。”安东尼扔下金笔，双手放在桌上，往后仰着椅子。“理智些。他们还小，很容易受影响。他们正在忘掉你，正在建立新的关系。基甸原来的道路是正确的，直到他跟你搅和在了一起。幸运的是，尼基继承了我在商务方面的才智和头脑。他不像他那已经过世了的可怜爸爸，数学方面非常出色。我已经与圣詹姆斯的校长安排发起一个年轻企业家俱乐部，而尼基将成为这个俱乐部的第一任总裁。”

纳塔利从安东尼的桌上探着身子。“现在你该把这些抛在身后了，亲爱的。你很年轻，有些男人会觉得你很有魅力。你还可以生更多的孩子。我们的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

确是为了孩子们好。尼基和汉纳是埃里克森家的人。我们是第一批定居者。”

“美国土人除外。”米歇尔喃喃道，即便在她使劲眨眼、忍住眼泪的时候。

“他们在这里发展起来，”纳塔利继续道，仿佛米歇尔压根没有说话，“他们吃的是最好的东西。汉纳已经减掉 Ts 磅婴儿脂肪。我为她举办了非常可爱的生日聚会。我们请来了专业魔术师，让她骑了小马，有 3 种蛋糕，都是健康型的。”

“我是他们的母亲。”米歇尔无助地说。为什么它不起作用呢？这时，她想起两天前萨姆在“岩石”那里给她上的课。她的直觉。在她感到越来越绝望的时候，她已经失去了它。她闭上双眼，深深地吸了口气，又拍了 3 下胸脯。

当她睁开眼睛的时候，安东尼和纳塔利都在盯着她看，仿佛他们在害怕他们长期以来一直怀疑的事：她是个疯子。但是，米歇尔让一丝微笑慢慢地在自己的脸上绽开。在让自己直觉发挥作用的时候，她想起了萨曼莎以前向她展示过的一种关键认识：

问题的大小决定了答案的大小。

“我对你们只有一个问题……”米歇尔停顿了一下。“在什么情况下你们会允许我再次得到我的孩子们？”

安东尼·埃里克森立刻回答：“我想像不出有什么情形能够让我们允许这种事发生。”

纳塔利也摇头表示同意丈夫的说法。

### 第一次拒绝。

“好啦。”米歇尔回答。尽管没有什么合理的解释，她开始觉得自己是走进这所房子以后最平静的时候。“一定有什么办法……”

“如果你要回了孩子们，亲爱的，”纳塔利的口吻很像是出于关心，“你怎么供他们吃喝呢？我无法想像食品券能够代替一切。”

“我妻子想指出的是，由于你仍然处于破产状态——你这一辈子一直是这样——似乎没有什么可能你会具备足够的经济实力来照顾一个家庭，更不用说我的孙子孙女了。”

### 第二次拒绝。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

米歇尔大胆地问道：“那么究竟我需要具备什么样的经济实力呢？”

这个问题似乎是老埃里克森夫妇两人都没有预料到的。这是不是表明她的对手露出了一个小小的破绽？她紧逼了上去。“多少钱呢？10 万？20 万？100 万？”

“你？百万富翁？”安东尼开怀大笑。米歇尔觉得自己过去从来没听他这么笑过，而这种笑声很恐怖。“米歇尔，谢谢你。夸尔斯市长在我们每周的桥牌比赛开始的时候，总是用最好的笑话做引子。不过我想这回他要输给我了。”

纳塔利的表情不那么可乐。也许她在猜想米歇尔接着会说什么。

“我是认真的。”

“答案是不。”安东尼的声音现在有点不耐烦了。“而且我也没有时间可以浪费的了。”他拿起电话，意思是——米歇尔猜想——要给他的私人保安打电话，护送她出去。

**第三次拒绝。**

于是，她迅速说道：“我从来都没有想过你会不敢打赌。”

“打赌？”他重复道。他的电话机举在半空。“你想赌什么？”

纳塔利狠狠地瞪了她丈夫一眼。

“不要担心，亲爱的，”他说，“米歇尔？”

就在刚才的瞬间，一个主意成型了。现在，她急忙将它说了出来，相信能够达到目的。“比如说……我在今后的 12 个月里……赚出 100 万美元。如果我做到了，你就放弃你的永久监护权……而我重新得到我的孩子们。”

“如果你没做到呢？”

“我就离开这个州，你也永远不会再见到我。”

“哦，看在上帝的份上。”纳塔利脱口而出。

“安静点，纳塔利。”安东尼厉声道，但是在他烦躁之际，米歇尔感觉自己的心突然提了起来：他的赌瘾被勾起来了。对他来说更妙的是，他并没有经济上的风险，而一旦这种胡闹结束了，她就会从他们的生活中永远消失。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“有限制条件，”他说着，边用笔敲着记事本，  
“你必须是赚出来的钱。你不能去借，不能当做礼物接收，也不能在竞赛中赢取。而且必须是现金。我需要证据。事实上，我要亲眼看到你的 100 万美元。”

“同意。”她毫不迟疑地回敬着他的目光。

“还有，”他停顿了一下，“你必须在 90 天之内拿到我这里来。”

“90 天挣出 100 万美元？你是开玩笑？”

“就是这个赌法。接不接受由你。”

米歇尔慌了。她中计了！萨曼莎教过她如何在面临压力的情况下找到自己的中心，而现在她在摸索着每一个步骤：想像自己呆在“岩石”那里，“岩石”的温暖的力量流入她的身体，她正坐在萨曼莎的身旁，她的手被萨曼莎的手握着。无论你去什么地方，都要把“岩石”带在身边。

她的脑子里有两个声音在争论着。

别干。

你能做到的。

你疯了吗？

你会想出办法来的。

她先听了其中的一个声音，然后又听了另一个声音。然后，她开口了。

“请你的律师准备好文件。”

“我的律师眼下正好在楼上，准备打桥牌呢。纳塔利，你帮我去叫一下马丁好吗？”

看着纳塔利离去的身影，米歇尔在椅子上挪动了一下身子。就要发生了。现在，惊恐感再次回来了，掀起了更大的浪头。

“马丁一到这里，我们就赶紧解决这件事，”安东尼停顿了一下：“呃，越快越好。你知道，我不想留下任何漏洞。”

米歇尔站起身，想看看自己是否重新控制住了感情。她努力想表现得很平静。“在我们等待的同时，你不介意我看看你的书吧？”她示意了一下堆满了书的一面墙。

“请随便，”安东尼微笑着。“我特别骄傲的是我的拿破仑书架。我还有一本马基雅维利早期版本



[ 一分钟百万富翁 ]

---

的《王子》。如果你从来没读过这本书，也许现在是好时候。”

她转过头来看了看他。他已经把那双保养得很好的手放在平坦的肚子上了。

“米歇尔，我亲爱的。你就是用 100 万年的时间也赚不到 100 万美元。”

## 90 天开始计时

我都干了些什么？米歇尔一遍又一遍地问自己。

在回去的路上，她跟杰里米几乎一句话都没说。他似乎意识到她需要安静；不管怎么说，他很配合地一语不发。

当他将她送回到萨姆在里弗代尔的小屋后，米歇尔便匆匆穿过空旷的房间，直到在后院找到了她的朋友。萨姆正跪在她的西红柿秧旁的地上，戴着一顶宽边草帽和一副带衬垫的手套。

“萨姆，”米歇尔跪在她身旁，揉搓着泥里她那

宽松的裤子，“萨姆，我有麻烦了。”说完，她哽咽起来。

“哇，别着急，蝴蝶，”萨姆安静地说。“你把那边的小铲子递给我好吗？带红把的那把铲子？”

“萨姆！”难道她看不出问题很严重？

“你干吗不从头开始说呢？”

米歇尔用袖子擦拭一下泪汪汪的眼睛，然后一五一十地叙说开来——她当时多么紧张，纳塔利对她的奚落，她是如何运用自己的直觉的——最后，她是如何作出了自认为是一生中最愚蠢的决定的。

“安东尼是对的，”米歇尔幽幽地说，喉咙里再次感觉到一阵哽咽，“我赚不到这些钱……”

“你当然不能。”

米歇尔抬起眼睛：她被这句回答惊呆了——原本是希望从她的指导老师那里获得一些积极的东西的。

“你自己是无法赚这些钱的。但是，你和我以及由机敏的人组成的一个合适的班子就可能有机会。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“可是……”

萨姆翻了翻眼睛。“此外，是你向埃里克森先生提出这种安排的。这个主意是从哪儿来的？”

“我不知道……它就像是……从我脑子里冒出来的……”米歇尔磕磕巴巴地说，不过此时眼泪已经止住了。“当时感觉是那么正确，可是……可是我一离开那个地方，我就问自己，我都干了什么？我已经永远失去了他们！”

萨姆用手里的钳子剪掉了几片枯萎的叶子。“你又在听‘是的一但是’小姐的话了，”萨姆说。“我记得我们谈过这个问题了。要让你的梦想吃饱，让你的疑虑挨饿。”

“但是，萨姆。90 天内赚 100 万美元！这是不可能的。”

“不可能，呃？”萨姆又蹲坐下来。她穿着他们跑步去“岩石”时穿的热身服装。“你觉得有没有人在短得不可能的时间里创造了大得不可能的财富？当然有。”她自问自答道。

“可是怎么做呢？”

萨姆闭上眼睛，慢慢摇了摇头。“问题问得不对。更重要的问题是为什么？当你的‘为什么’足够大的时候，‘怎么做’的问题就迎刃而解了。”

“你说的没有道理。”米歇尔抗辩道。

“一点不错！”萨姆愉快地回答。“要做不可能的事情就从来没有道理。你已经听到过一个妇女的故事——她的孩子被压在车底下了。她抓住保险杠，把车子从孩子的身上抬了起来。她是怎么做的？似乎是不可能的。但是她有一个足够大的为什么。她就是做到了。”

米歇尔用手指拨弄着西红柿秧。她看到自己的双手在颤抖。她紧握着双手，想让抖动停下来。“我很害怕。”

“米歇尔，我跟你说实话。这将是我要介入过的压力最大的目标。另外，那 90 天从什么时候开始计算？”

“大约在 1 个小时之前，从我签署协议后开始。”

“哼……”萨姆停下来思索着。“啊，我相信你的直觉，尽管你自己不相信。你需要做些极端的事

[ 一分钟百万富翁 ]

---

情才能把埃里克森‘钉死’。他可以跟你玩上好些年，用监护权的案子折磨你，而届时你的孩子们已经读完半个大学了。这个办法能让你迅速解决目前的局面。你赚到 100 万美元的速度越快，你就能越早地夜里哄孩子们睡觉。”

想到这个情景，米歇尔便控制不住自己的眼泪了。“原谅我，萨姆，可是我就是看不出来怎么才能实现。”

“你觉得自己还能应付一个比喻吗？”萨姆笑道。米歇尔耸耸肩膀。

“看到栏杆旁边的那块大石头了吗？”

米歇尔点点头。那块石头足有 3 英尺宽，有一半埋在地下。

“你能帮我把它搬到这里来吗？”

“如果我是只人类大小的蚂蚁的话，也许行。”

米歇尔立刻为自己的讥讽感到后悔，但是萨姆却置若罔闻。“如果你不得不搬的话，你怎么才能做到？”

“我不知道。”她现在的声音有点沉闷。

“有个叫阿基米德的人曾经说过，‘给我一个支点和一根足够长的杠杆，我就能推动整个地球。’”

米歇尔闪电般地回想起她上过的八年级科技课，当时她学到了杠杆和滑轮。

“你要回孩子们的欲望足够强烈了，因此你能找到杠杆作用的。”

米歇尔的第一步是组建她的梦之队。

“没有人是靠自己一个人的力量成功的。”萨姆曾提醒过她。

“你是一个人。”萨姆竖起右手的食指。“我是一个人，”她又竖起左手的食指。接着她两个食指合并在一起说，“你我加在一起的力量是 11。”她停顿了一下。“而当我们给这个队伍再增加更多的人时，我们的力量就会呈指数上升。”

米歇尔明白萨曼莎上的课：即她的最大杠杆作用在于她吸引一个强大班子的能力。班子的成员们不一定非常有钱，不一定很出名或者很漂亮——只要跟她一样投入就行。

米歇尔立刻明白这个班子的成员从哪里来：她

[ 一分钟百万富翁 ]

---

在迪尔克里克的老朋友和里弗代尔的新朋友。

尽管米歇尔很后悔将她在迪尔克里克的朋友拖出来，走半个小时到里弗代尔，但是问题的关键在于既谨慎又迅速。在里弗代尔这边，米歇尔邀请了德尔芬参加，但是由于她有个需要特殊照顾的女儿，因此德尔芬不可能投入必要的时间。米歇尔发誓一旦解决了这一切，她就要帮助这位老朋友。

相比之下，当杰里米要求加盟的时候，米歇尔是在迅速征求了萨曼莎的意见之后才同意的。“你的直觉对你怎么说？”萨姆当时问她——她经常这么问。米歇尔得出的结论是，他应该加入这支队伍，虽然她无法肯定为什么。

杰里米已经完全放弃了罗曼蒂克式的纠缠，但这并无大碍。在他们前往迪尔克里克跟埃里克森会面的路上，他向米歇尔诉说了自己的过去。他和珍妮结婚的时候很年轻。他在开始的几年里不仅快乐幸福，而且非常有钱，因为他经营了一家获得巨大成功的电脑咨询公司。可是，赌博——他是从网上做些小规模交易起步的——使他不能自拔。“珍妮想

帮助我。回首往事，我只能尊重她的分手决定。我想，真正致命的问题出在模仿了她的签名而签署了第二抵押权文件。”

与此同时，也就是情形开始恶化的时候，他们不曾计划的儿子出世了。珍妮离开的时候，小杰里米才4岁。“我很久都没有恢复过来。”他悲戚地说。

“直到1年前，我还在想让他们回到我的身边。可是这时，她遇到了另外一个人。如今，他们成了一家人，而珍妮又有了一个孩子。她说，如果我能躲开他们，那么对大家都好。”

如今，杰里米恳求有机会用他的电脑经验为这个班子做出某些贡献来。他已经辞去了在马里波萨酒店的工作，并且已经存下了够用几个月的钱。他已经准备好了。

最后，这个班子的构成是：米歇尔两个最好的朋友考特尼和萨默，以及杰里米和米歇尔的教师加朋友雷内（具有讽刺意义的是，雷内现在是尼基和汉纳所在学校的一位代课教师。

当她给他们打电话的时候，他们分别对她说，



[ 一分钟百万富翁 ]

---

他们是多么高兴能够帮助她。“你干吗一直拒人于千里之外？”萨默痛哭着说，“你是不是以为我们不关心你？”

“我当时是羞愧难当，而且气愤极了，”米歇尔解释道，“而且反正你们也做不了什么。”

但是，现在有事可做了。当米歇尔在萨姆的会议室站在桌子的一头时，看到那些钟爱她的人们的面孔，她忍不住又要抽泣。但是，现在不是掉泪的时候，这里也不是掉泪的地方。

于是，她努力装出幽默的样子。“请系好安全带，女士们、先生们，”米歇尔面带微笑说，“我们准备起飞了。”

“不管我们去什么地方，”考特尼用她那讲究实际的口吻说，“你已经说得非常清楚，我们没有时间可以浪费。”

会议桌是沉沉的橡木做的，四周是高背椅子。会议室并不小，但是，因为桌子很大，所以四周并没有多少空间。鲜花在桌子中央散发着芬芳，映衬着白墙上莫奈的无边复制粉画。在另一头的墙上，

在天花板射灯下的是凸出的金色字母，拼写着公司的名字：萨姆有限公司，而在这行字的下面是漂亮的手写体“萨曼莎·安·芒罗有限公司”。

在米歇尔右边坐着的是萨姆——跟往常一样，她的形象是整个会议室中最引人注目的：她那庄严的肃穆，以及从她那深褐色头巾下奔泻下来的无数根辫子。那天早上早些时候，米歇尔感到十分欣慰的是，萨姆祝贺了她取得的进步——她正变得比过去更自信、更直接。“更像我了。”萨曼莎情不自禁地说。

在紧邻会议室的小厨房里，大家都在享用咖啡或茶水，他们的杯子放在带有萨曼莎公司徽标——凤凰——的杯垫上。

“好吧，那么让我们来对付它吧。”雷内说道。她用双手捧着她那杯红莓子茶。她外表比较保守，但是米歇尔知道她是个投入型教师，是个可靠的朋友。

米歇尔下意识地看了看萨曼莎，萨曼莎对她微微笑，以示鼓励。米歇尔在给她的朋友们打电话的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

时候，已经概括性地解释了她跟安东尼之间的百万美元赌局。现在，她准备给予详细说明。她深深地吸了一口气。“你们知道我想要回我的孩子们。这是压倒一切的。因此，第一个 100 万美元从法律上说正式属于我，不留任何尾巴。这是为了满足跟埃里克森进行的这场赌博。但是，一旦我要回了孩子们，我要为你们所有人花费的时间付酬，然后尽可能把更多的资金投回到业务中去，以保持公司的发展。然后，从那以后，我们分享利润。

“萨曼莎已经同意将她的公司律师借给我们，帮助起草公司章程。我们将是一个紧密联系的公司。在这里的每一个人都会根据她 / 他能够投入的时间享有股份比例。”她朝杰里米这个房间里惟一的“他”眨眨眼。“最终，我们会用正常的工资聘用员工，但是现在，我们还请不起帮手。”

“听起来考虑得相当周到，”雷内轻声一笑，说，“唯一的问题是，我们还不知道这个公司准备做什么。”

“是的，啊，还有那件小事。”米歇尔笑笑，说。

“关于这个问题，我想请我的副总裁萨曼莎·芒罗说说。”萨曼莎站起身——正如米歇尔所预料的那样，她给人留下了深刻印象，也就是米歇尔记得在酒店的那第一个晚上留下的印象。

萨姆用她的脑袋做了一个轻微动作，环视了这一个小班子——这也是米歇尔记忆中那天夜里的动作。“这个公司要完成一个庄严的使命，而且在我帮助启动过的公司中，没有一家有这么庄严的使命。但是，要完成这个使命——90 天内赚取 100 万美元并不容易。”

“听起来我们需要创造奇迹。”杰里米说。

“的确如此。”萨姆停顿了一下——按照米歇尔的理解，这种停顿是为了取得效果。“杠杆作用的奇迹。即便是这样，可能还是要到最后一分钟才能实现。”

“你说的杠杆作用是什么意思？”萨默问道。

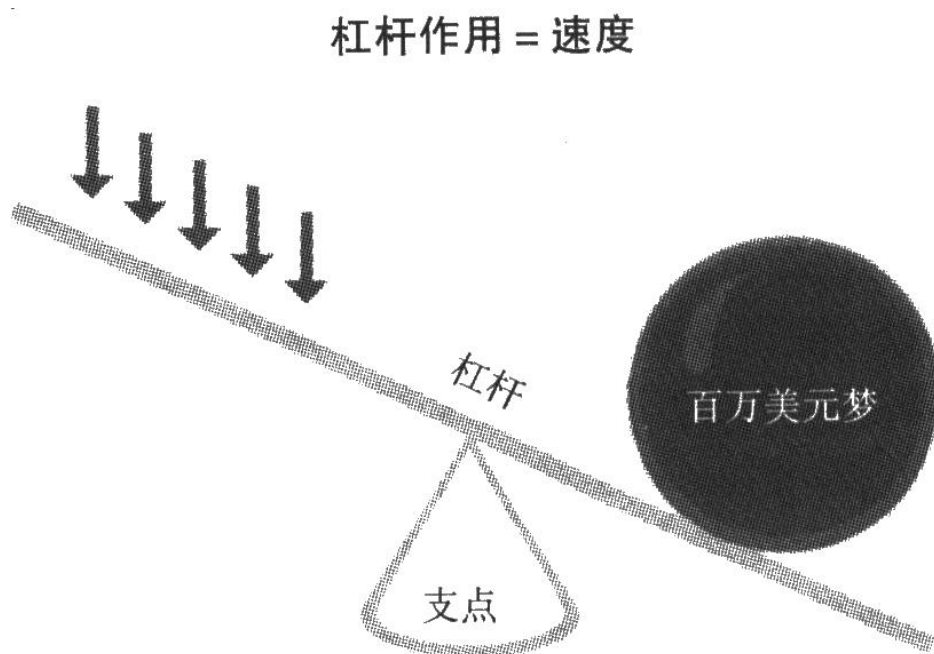
“很高兴你提出这个问题，”萨姆说。“请打开你们的文件夹。”

每个人都打开了放在他们面前的一个绿色文件

[ 一分钟百万富翁 ]

---

夹，找到了一个图示。



萨姆指了指大家眼前的图画。“你们的使命就是移动那块百万美元的石头……”她看了看手表“……用的时间是 88 天 15 个小时 45 分钟。”

米歇尔看了看她的朋友们。他们的眼中流露出恐惧和激动。

萨姆继续说：“要做到这一点，我们需要找到一个价值百万美元的主意，然后启动它。杠杆作用不仅仅是要用最小的力气移动大物体，而且还要有速度。”

“还有，那个支点是什么？”考特尼问道。

“那个支点就是我们，”萨姆说，“还有我们的承诺。就像那根杠杆一样，一切都取决于它。”

萨姆拿起会议室一端一个挂图盘子里的一根粗绿笔，然后沿着那根杠杆画了6个箭头，并分别加上了下面的字：

指导老师

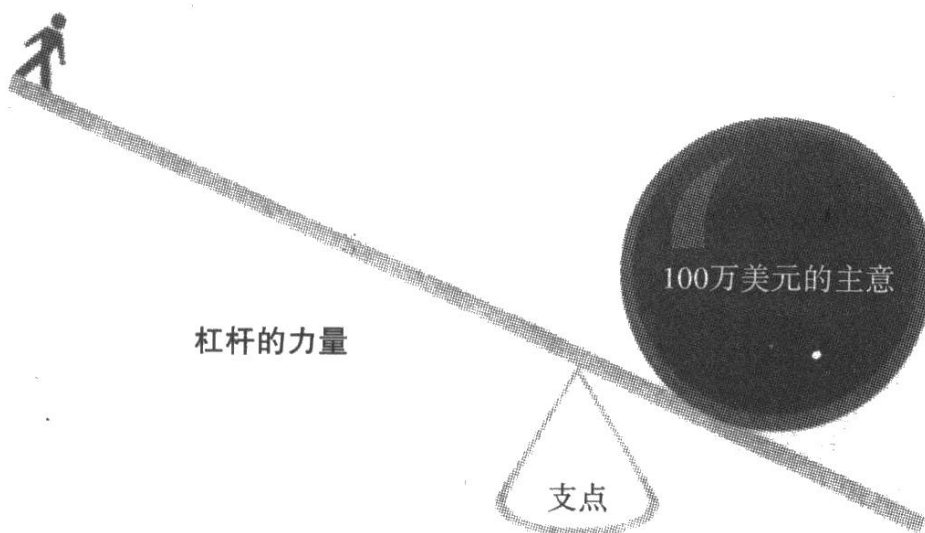
无形网络

团队

技能与工具

网络

系统



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“我们要让 6 种力量作用于我们的杠杆上。每一种力量可能都不够强大，但是合并在一起的时候……”萨姆的声音越来越轻。米歇尔知道，这次她是在鼓励大家运用自己的想像力。

过了一会儿，萨姆继续说道：“杠杆作用的第一种形式是要找到一个指导老师——也就是有过实际经验的人。在我们公司里，这个人就是我。我是个很好的老师，”她说，“但是我还没有好到那个程度。因此，我们增加了由全身心投入的人们组成的一支队伍。于是，你们加盟了。”萨姆指了指自己面前的一班人。“但是，我们这些人加在一起，可能还是不够强大。然而，如果你们能够将技能、工具和系统等各个方面的力量都集中起来，同时掌握它们彼此之间相互联系的网络，那么你们就能挖掘出巨大的力量。”

米歇尔想起萨姆的两根手指代表的 11 这个数字。但是，她注意到，大家都皱起了眉头。

“好吧，”萨姆继续道，“假设我们的百万美元

创意是要销售一个小玩意。我们的利润是每个小玩意 1 美元。那样的话，我们需要在 90 天的时间里出售 100 万个小玩意。我们认识什么人会买 100 万个小玩意呢？”

大家面面相觑，都摇了摇头。

“问题就在这里——我们坐在这个桌子旁边的 6 个人不认识任何会买 100 万个小玩意的人。不过，我们每个人都很轻松地认识 100 个人。p1”而这 100 个人至少另外认识 100 个人。通过这种非常保守的计算，我们的网络里就有 6 万人，也许甚至有美国总统。”

“6 度分隔间距。”雷内轻声应和着。

“不错。有多大的可能性这 6 万个人当中有人认识那个关键人物——也就是认识某个正在寻找 100 万个小玩意的人？”

“你的意思是，就像创建沃尔玛的那个家伙——萨姆·沃尔顿。”杰里米说。

“或者说是他的接班人，”雷内说。

“杰里米说得对，”萨姆说，“他还活着的时候，



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

如果你曾经进入过沃尔顿先生的办公室，然后给他看世界上最了不起的小玩意，而且他对它爱不释手，那么他就会弹个响指，在几天时间内为他在全国各地的商店购买 1 000 万个。”

米歇尔发现自己跟所有人在一起不停地点头——那天一定点了 100 个头，感谢引导她进入萨姆生活的那股力量。“这就是萨曼莎所说的‘关键人物’。关键人物具有‘使之成为现实’的力量。”米歇尔急于让萨姆知道，在她们所上的课中，她一直在专心听讲。

在萨姆赞许目光的鼓励下，米歇尔继续道——尽管现在更加小心了：“有一个原则叫做‘奥卡姆剃刀’。”虽然她曾经跟萨姆讨论过两次了，对于这个概念的理解，她还有些勉强。“奥卡姆剃刀’原则是以 14 世纪英国科学家威廉姆·奥卡姆的名字命名的，他提出了‘解决问题的最佳方案几乎总是最简单的方案’这样一个理论。结合我们的情况，我们不是要向 100 万个人销售小玩意，而可能是要找到要买 100 万个小玩意的某一个人。”米歇尔身子往后一靠，

感觉非常满意。萨姆说得对：通过向他人讲述课上内容，就能学得更深刻。

又过了一个小时以后，米歇尔的感觉与自己第一次跟萨姆跑步到“岩石”那里后的感觉一样：既疲惫又兴奋。

从大家揉着眼睛、笔躺在桌上一动没动的情形看，显然大家的感觉都差不多；不管怎么说，这是他们第一次见到萨姆，有点像是从消防水龙头上接水喝。

当萨姆宣布吃午饭的时候，所有人都直了直腰，议论起附近的中餐馆和墨西哥餐馆来了。米歇尔心中笑笑，知道下一步该做什么了。

“如你们所愿，我的朋友们，”萨姆随着大家的热烈讨论宣布说，“我们这就去吃午饭——到切兹萨曼莎。”

大家很快发现，切兹萨曼莎原来是一个屋顶小花园，就在萨曼莎的公司总部大楼的楼顶。萨姆的一个助手已经被派出去买午餐盒饭——从附近的一家美味熟食店买火鸡和蔬菜三明治。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

萨姆让所有人都尽情闲聊着，直到大家在精致的白色铁椅上安顿下来。她从小腿上的纸盒里拿出一个火鸡三明治，双手举着送到嘴边。“我是可以基本上一口就把它吃下去的，”她说，“因为米歇尔干得那么漂亮，因此我要让她来谈一会儿。”她的话音刚落，三明治已经进了她的嘴。

“呃……”米歇尔扭动了一下身子，心里想着吃自己的三明治。“我想，关于杠杆作用理念，我们还没有讨论的是无形网络。”

“哦，天哪，”杰里米叹了口气，“‘姆姆’来了。”

“你要这么称呼它也可以，”米歇尔分辨道，“我是说，我们大多数人都相信上天，对吗？”

“我相信。”萨默迫不及待地说道。虽然有一两个人对这种个人问题感觉不很舒服，但是大多数人都点了点头。

“你们怎么称呼它，都无关紧要，”米歇尔继续道，一边解释着萨姆的话，一边已经完全忘记了自己的午饭。“宇宙、上帝、上天——”

“你们知不知道，上帝有 627 个不同的称呼？”

萨姆嘴里吃着东西含糊糊地说道。

米歇尔口若悬河起来。“关键在于，无形网络是由上天和所有无形力量构成的，也可以叫做精灵、天使、鬼魂，或者其他什么名字，你们怎么称呼都行。它们在我们的四周，就在此时此刻，等待着帮助我们。”

杰里米脸上的表情说明他还是不相信。

“可是，万一有这么一个网络存在呢，杰里米？”米歇尔穷追不舍。“万一有某种办法可以挖掘这种力量呢？我并不是在让你相信它的作用，只是要你放开思想，认同这种可能性。”

“我只是觉得有点晕乎乎的，”杰里米摇晃着瓶子里剩下的那点思蓝宝说，“我是个玩电脑的。我需要的是 0 和 1。”

萨姆放下吃了一半的三明治，看来是准备接过话茬了。“我尊重这一点，杰里米。用电脑术语说，我相信有一种精神上的因特网将我们大家都联系在了一起。我们所有人每天 24 小时都登录了这个网络。当我们迫切需要什么的时候，就像是我们在通过这

[ 一分钟百万富翁 ]

---

个网络大量发送电子邮件。如果我们根据这些本能而采取行动，事情就会往好的方向发展。”

“啊，”杰里米说，“这一点我可以接受。”

萨姆现在对整个班子说起来。“所以，我的朋友们，. 你们是否认为上天早就知道明天哪些股票会上涨呢？早就知道哪些房地产会在今后的 5 年里升值？早就知道哪些买卖一定会成功或者失败？”

“如果有上帝的话，”考特尼说，“而且我相信有上帝，那么上帝一定知道，这样才合情理。”她的眼睛瞪得很大，显然过去她从来没有这么考虑过。

“那么，”萨姆继续说，“那么上天早就知道我们的百万美元创意是什么。”矿。

萨默接了过来。她悄声地说着，仿佛一个巨大的“啊哈”正让她恍然大悟：“而且早就知道所有关键人物的名字……”

“一点不错，”萨姆说，“我们距离我们的百万美元只相差一个伟大的创意、一个关键人物。”

他们带着吃剩的东西下了屋顶，准备扔掉。“做好心理准备，下午可轻松不了。”萨姆一边打开通往

楼梯的大门，一边愉快地警告大家。

这个女人像是兴奋剂。米歇尔心想。

大家回到会议室后，萨默做了一个简短的声明。

“顺便说一句，我为这件事情专门带来了一个特殊的钟。”她举起一个带有液晶显示的小长方形盒子。

“它能针对某个期限显示倒计时，记录还剩多少天、多少小时、多少分钟。”她把小盒子放到会议室一角的电视 / 录像机上。钟上显示着：

**88 天 20 小时 09 分钟**

米歇尔打了个冷战，不知道她是应该谢谢自己的朋友，还是应该抓住她朋友的肩膀使劲摇晃一下。当这个钟走完最后一分钟的时候，米歇尔将要么成为世界上最幸福的女人，要么成为落得个终身遗憾的女人。

接下来的 3 个小时里，大家围绕着“我们的百万美元创意是什么”这个问题展开了热烈的讨论。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

他们首先做的练习’是“独到抑或劣势”，帮助寻找自己有哪些独到的才能、技能和兴趣可以转化为百万美元的创意。接着，他们审视了自己的弱势所在，一边确定创造什么产品或服务来解决一些自己的问题。没有任何想法被否决。

“要记住‘遍地钻石’的故事，”卹。萨姆提醒过大家，“我们是在寻找你们可能早就有过的任何想法，或者你们知道的某人可能正在考虑的想法，一份食谱，一种特殊工具，一本图书的创意。”

到了下午 4 点，他们已经写满了几十张纸，然后统统挂在会议室的墙壁上。

休息了 15 分钟之后，萨姆解释说，组建“梦之队”的目的不仅是要想出主意，还要确保是些好主意。团队中，有些人天生擅长看到机会，有些人擅长看到困难。谁都没有错。这两方面的人都是执行优秀创意所必不可少的。于是，萨姆将一班人分成两组：兔子和乌龟。兔子组里有萨姆、米歇尔和萨默，她们继续留在会议室。乌龟组的杰里米、考特尼和雷内到萨姆的角落办公室里，首先写下他们认

识的 100 个人。

乌龟组离开会议室后，萨姆指示兔子组的成员们将大量的百万美元创意筛选一下，选出 10 个“最有可能性”的。半个小时以后，乌龟组的人们被请回会议室，他们只有一个任务——当“恶人”。在他们听到每个创意的同时，乌龟组的工作就是要预见到该创意可能带来的问题。经过这个程序之后，他们就能将清单进一步减少到 3 个障碍最少的创意。然后，两个小组帮助针对每一个潜在问题考虑备用方案——如果方案 A 不奏效，他们就准备换上方案 B。

最后，萨姆将一班人分成 3 个对子，每一对由一个兔子和一个乌龟组成。每一对拿走一个创意，并负责实施。

第一对是萨姆和雷内，负责房地产。归根结底，这是萨姆的经验所在。雷内曾经当过房地产经纪人，至今还有房地产执照，因此她和萨姆一起合作非常自然——米歇尔提供协助。

杰里米和萨默组成第二个对子。他们的目标是



[ 一分钟百万富翁 ]

---

运用杰里米在因特网方面的经验，寻找某种在网上销售的产品或服务。

米歇尔和考特尼合作，要尽力利用好考特尼的经商知识。她们已经将准备推销的产品压缩到了五六个……但是，好像都不合适。

“我们为什么不把精力集中在最佳创意上，集中我们所有的资源使之成为现实呢？”萨默问道。

“多种收入渠道，”萨姆回答说，“我们不知道这些创意中哪个会成功，因此我们要启动 3 个创意。也许没有一个创意给我们挣来 100 万美元——比如，我们在房地产赚了 20 万美元，在网上赚了 50 万美元，又通过销售某个产品赚了 30 万美元。加在一起，我们就挣到了我们的 100 万。还有，也许这些创意中没有一个能淘出‘金子’。‘百万美元创意之母’可能还在什么地方飘着。因此，要不停地搜寻创意。在你们度过的每一天当中，要将自己的意识变成一个盖革计数器……要时常在自己身边留心百万美元的创意。”

雷内看起来有些疑惑，好像并不完全同意萨姆

所说的意见。

萨姆继续道：“雷内，你有没有过这种体验，你开着新车进入停车场，然后几乎立刻注意到其他人也开着这种车，同样的颜色等等？为什么会发生这种情况呢？”萨姆问。“有一天，跟你的车相像的车子你几乎一辆也看不到，而第二天又好像出现了几百辆。”问完这个问题后，她停顿了一下。“这一定跟意识有关。一旦你的头脑有了‘磁性’——充满了激情——你就会开始留心一些事情——那些总是在那里但没有引起你注意的事情。我告诉你：百万美元的创意每天都在我们身边飘忽着。甚至就在此时此刻。”

萨姆伸出双手，开始在自己脑袋周围的空气里抓取想像中的思路。“此时此刻正在你脑袋周围转悠的是哪个百万美元创意——而你只是需要意识到它的存在？一旦你意识到了它的存在，你就成了一分钟百万富翁——剩下的事情就只是实施了。”

晚上当他们终于休会的时候，萨姆布置大家完成 100 个联系人姓名的清单，然后运用直觉将那 100

[ 一分钟百万富翁 ]

---

个姓名分成 A、B 两列——A 列的 10 个人最有可能最终引导到关键人物。其他人都属于 B 列。

“要记住，”萨姆一边将大家送出会议室，一边说，“‘奥卡姆剃刀’。请再说一遍这是什么意思？”

米歇尔抢在不是很整齐的回答前说：“解决某个问题的最佳办法几乎总是最简单的办法。”

## 86 天.....

萨姆正在“岩石”上给她的学生们上课——他们给自己起名叫做百万富翁老鹰。

“老鹰的眼睛，”萨姆告诉他们说，“是动物王国中最锐利的。老鹰本身非常依赖本能。它们可以在几百英尺的高空发现自己的猎物。它们会疯狂地保护自己的窝和孩子们。它们是很高贵、很有尊严的动物。它们得以生存的原因是因为它们强大。”

前往“岩石”的这条路，除了米歇尔以外，大家都是第一次由此来到萨姆的私人培训“圣地”。现

在刚过早上 8 点，温暖的阳光照耀着万物。一班人在萨姆面前大多数都盘腿坐着，只有杰里米是个例外。他四仰八叉地躺在平坦的石头上，闭上双眼，装出沉思的样子。但是，萨默不得不经常用胳膊肘捅他一下，因为他开始发出了轻轻的鼾声。他还不习惯在上午 10 点前起床。

“昨天，”萨姆继续说道，“我跟你们说到了蝴蝶效应——也就是说，在你今天的生活中，你所做出的一些微小动作能够导致后来产生巨大的结果。让我们开动脑筋：有哪些微小变化——某个小小的习惯、某种小活动、某种细微的思维模式——能够改变你的生活？”

萨默尖声说：“就像你教我们用生动的图像来想像我们的目标一样？”

“正是，”萨姆说，“你们可以在一分钟的时间里生动细致地搜索自己的梦想，将自己变成自己所希望的那个人。”

“那么写下目标呢？”雷内发问。“每天写下我们的 6 个首要目标大约需要一分钟时间，但是却深

[ 一分钟百万富翁 ]

---

深深地刻在了我们的心上。”

“很好。还有谁？”

米歇尔已经准备好了回答。“锻炼——就像今天早上。我们花的时间超过了一分钟，但是这种锻炼所占用的少量时间产生了巨大的作用。”

在接下来的讨论中，他们做出了几十种回答：祈祷、深呼吸、出现负面思维时弹橡皮筋、瑜伽、注意直觉。

“在商务领域里，”萨姆继续道，“你向某人递送名片的方式就可能产生蝴蝶效应。在远东，当某人递给你名片的时候，这可是一件‘大事’。他们用双手奉上。只用一只手会被认为很不礼貌。而在他们名片的背后，他们会列出他们的终身目标。”

“好一件大事！”杰里米开口道——他已经开始竖起了耳朵。

萨姆点点头。“即便是握手的习惯也可以留下持久的印象。当你跟某人握手的时候，你要握到能够确定对方的眼色时才松手。这么一个简单的习惯就会让他们知道你很真诚——知道你有兴趣。随着你

对人们了解的加深，你可以从有力的握手上升到握手加上碰胳膊，然后上升到两个拳头型的握手方式。至于我，我喜欢拥抱。只需要花几秒钟的时间，但是能够产生更加深厚的关系。还有，”萨姆补充道，“不要忘记他们的姓名。”

“哦哦，”萨默呻吟般地说，“我在记姓名方面糟糕透了。”

“如果你总是对自己这么说，”萨姆驳斥道，“那么你永远提高不了。相反，你应该说，‘我在记住姓名方面好一些了’，那样，你很快就能进步。记住某人的姓名是你能够给予的最有价值但却最便宜的礼物之一——这是送给你见到的那人的礼物，也是送给你自己的礼物。如果我付给你 1 000 美元，让你记住一个名字，你能做到吗？”

“我会想出一个办法来的。”杰里米说着坐了起来。

“一点不错，”萨姆说，“你跟别人的每一个关系都必须改善——开足马力，提高这些关系的重要性。这些小事能给你带来很大好处。”她停顿了一下。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

“说到钱，你们每次花钱的时候，要额外多用一分钟的时间，以便正确地花钱——这是百万富翁的方法。正确购买，避免负债，计划采购，争取折扣，检查收据，平衡支票簿，想出某个办法将普通的开支变成商务费用。额外投入那一分钟时间，以保证聪明地花钱，这样能让你成为百万富翁。出现金钱问题的人们都不做这些事——难怪他们总是迟到一天、总是缺 1 美元。”

萨姆继续说：“当你考虑这个问题的时候，要改变你的生活，你并非必须作出巨大的转变。只要每天做一些小事——也就是蝴蝶翅膀扇动几下——就能把你自己转变成你希望的那种人。”

在他们结束“岩石”上的培训课时，萨姆让他们所有人排队站在石头边缘，大声背诵团队宣言中的台词，即杠杆作用的第二种形式。

迎接他们朗朗的团队宣言台词的是山谷的回音。

“有了合适的梦想……”

**梦想，梦想，梦想。**

“有了合适的团队……”

团队，团队，团队。

“我们就能够创造……”

创造，创造，创造。

“奇迹！”

奇迹，奇迹，奇迹。

## 85 天……

米歇尔咬紧牙关，感觉自己连木头都能嚼烂。

考特尼正开车送她去迪尔克里克的老人住宅项目——金色房屋，米歇尔将在那里看到自己的孩子们，虽然尼基和汉纳看不到她。当孩子们参加圣詹姆斯合唱团为住户演出的时候，她可以从侧厅——或者说是所谓的侧厅——观看。

米歇尔非常害怕会出什么事情。也许她会被老埃里克森夫妇发现；也许平时租来送圣詹姆斯学校的孩子们外出的巴士会出车祸。米歇尔从前并不是个过分焦虑的母亲，直到基甸之死证明她和她的孩



[ 一分钟百万富翁 ]

---

子们并非生活在特殊保护伞之下。

金色房屋是栋大型现代楼房，位于城市边缘的空旷地区。考特尼将车开进邻近的停车场，两人一起走了进去。

“那里面是什么？”她们在大厅等待萨默的时候，考特尼指着米歇尔手里抓着的购物袋问。萨默是金色房屋的公关主任。

“只是给孩子们的一个礼物。”她激动得有点发抖。

“它不会给你带来麻烦吗？”一贯讲求实际的考特尼皱起了眉头。

“不管用什么办法，我都要把礼物交给他们。”米歇尔执拗地回答。

在过去的一年里，她几乎每天夜里都梦见尼基和汉纳。她的梦常常是噩梦：梦见他们漂到海里去了；梦见他们被困在起火的房子的二楼。有时也有幸福甜蜜的梦，梦见他们又在一起了，有时甚至还有基甸——可是，当她醒来的时候，便再次失去了他们。

如今，在她通过厨房的一个舷窗看着他们的时候，她无法确定这是一个好梦还是噩梦。米歇尔能够看见他们，但不能碰他们，也不能跟他们说话。也许这就是死了的感觉，她心想。他们两人都穿着白色的圣詹姆斯海军制服。她感到震惊的是，她在梦中看见他们时，他们也几乎总是穿着这些制服。

尼基的头发比埃里克森墙上的照片里的样子短了些。汉纳那一头长长的赤褐色卷发如今将将够着肩膀。

在合唱队表演结束前，她偷偷溜了出去。

萨默计划了演出结束后的一个简短招待会，这样米歇尔就有机会迅速与雷内碰头，了解孩子们的近况。她们在一间没人的住户大厅里见了面，房间很舒适，有几张沙发和椅子，一张牌桌，一些装满了书的书柜，还有一台大屏幕电视。

“我的时间不多，”雷内带着歉意说道，“合唱团主任和现场总监会怀疑我去哪儿了。”她扭头看看身后。

虽然作为代课老师，雷内每星期要去圣詹姆斯

[ 一分钟百万富翁 ]

---

学校数次，但是她很少见到尼基和汉纳，而且直到现在还是无法给米歇尔提供有关孩子们的任何新消息。但是，上个星期，她被分配到音乐系工作，有几个下午曾经在合唱团彩排中看到过米歇尔的孩子

们。

“继续说，”米歇尔说，“我能受得了。”

雷内叹了口气。“米歇尔，我跟他们的两个老师都谈过了。他们有些问题，尤其是汉纳。”

“什么样的问题？”米歇尔感觉胸口有什么东西在不停地拍打着，就像是被困住的小鸟的翅膀。

“呃……”雷内在胸前抱起胳膊。“汉纳有尿床的问题。”

“那么是什么原因造成的？”米歇尔厉声道。“汉纳过去从来没有尿过床，一次也没有——不过我估计说是我的缘故也有理由——”

雷内低垂双眼。“显然，发生的事情对孩子们来说太残酷了，先是基甸，接着是新学校——”

“接着说。”

“显然，你的婆婆拿走了汉纳的毯子。”雷内萎

缩着。

米歇尔一时无言以对。接着，她把白色购物袋塞到雷内的手里。“你能帮我把这个给他们吗？”

“你介不介意我问一下？”

米歇尔瘫坐在沙发上，双手捂着脸。“基甸开办了新公司以后，经常出门在外，行业展览会之类的。他很不愿意这么做，可是他总是给孩子们留下一盘磁带，让他们在他不在的时候听。有时他会念一个故事，或者唱一首歌，或者祈祷一番。”

“那又怎样呢？”雷内往购物袋里看着。

“他修修补补的手艺很不错，所以我们才想到了基甸的装置公司。他去世前，刚刚想出了一个办法，把一个小录音机放进枕头里。孩子们只要把脑袋枕上去，录音带就会播放。”

“这真不错。”雷内柔声说道。

米歇尔振作了一下。“我当时在帮他做这件事，所以我对它有足够的了解，用我自己的录音带做了两个。我用的是小枕头，这样孩子们就能很容易地把它们从学校带回家，带进屋子里去。我给他们每

[ 一分钟百万富翁 ]

---

人准备了一个录音故事。我不希望录下个人的信息，以防万一被老埃里克森夫妇发现。它完全可以……”

“这有可能行得通。”不知从哪儿冒出这么一个声音。

米歇尔跳了起来。她不敢转身——担心是警察或者是安东尼·埃里克森那恐怖的身影。可是，出现的是一个坐轮椅的老太太，粗糙的手指放在控制轮椅进退的按钮上面。

“我没看见你在那里。”米歇尔刚缓过气来。

“当然不是当做枕头。”老太太继续茫然地自言自语。

米歇尔看了看雷内。雷内的表情很不自然。米歇尔估计雷内心里想的跟她一样——这个不幸的糊涂老人生活在另外一个世界里。

“枕头属于家居用品。他们永远不会把它当做枕头。”接着，她开始自己咯咯地笑了起来，仿佛是想起了什么。

米歇尔和雷内又交换了一下目光，这回她们的

眉毛扬了起来。

“如果是个玩具，就应该像个玩具，”老太太继续叨唠着，“当时我们就是这么做的，当我是总裁的时候。”

这最后一句话肯定了米歇尔的怀疑。老太太在轮椅上显得很弱小，稀疏的头发卷曲着，已经完全白了。尽管如此，她的口气非常自信。

雷内咬了咬嘴唇。“我真的必须回合唱团了，”她说。

米歇尔垂下头。尼基，汉纳。但是，这样无济于事。“别忘了枕头。”

“你知道我不会忘的。”雷内宽慰地拥抱了她一下。

“尼基会知道怎么把枕头偷偷带回家的。”米歇尔继续道。她从沙发上站起来，抓住雷内的手，仿佛这样就能让她的孩子们稍微多跟她待一会儿。“我不想教他们不诚实，可是……”

雷内轻轻地推开她的手。“米歇尔，我们都知道你的用心。”她看了一眼轮椅上的老太太。“我得走

[ 一分钟百万富翁 ]

---

了。”她大声说道，显然是觉得老太太听力不很好。

“顺便说一句，我的名字叫蒂莉，”老太太用比平常响亮的声音答非所问地说。“蒂莉·沃尔查克。我本想跟你握手，可是有个小女孩刚刚给我修了修指甲，她每个星期来一次，给我们修指甲。”

“见到你很高兴。”雷内喃喃道。米歇尔眼睛紧紧盯着，白色购物袋——雷内急匆匆地走了。

“关于那枕头，我是认真的——你刚才说你叫什么名字来着？”

米歇尔回过神来。“米歇尔·埃里克森。”她正要伸出手，想起了老太太修指甲的事。她希望自己对蒂莉好一些。也许很多人都不会正眼瞧她。萨姆会怎么做？她会充满了同情心，会付出自己的时间。她还常常告诉米歇尔，为别人做些好事会让自己感觉好些。

正在这个时候，萨默冲进了转门。

“米歇尔，我在到处找你。”她说。接着，她注意到了轮椅上的老太太。“哦，看来你已经见到了蒂莉。”

“是的，我们刚刚……”

“蒂莉是枚炸弹。”萨默继续道，仿佛蒂莉并不在屋。“不过，你必须小心提防她。她会让你的耳朵起茧子。”

“别跟我那么神气十足的样子，姑娘。”老太太抱怨道。

“好啦，蒂莉，只是开了个小玩笑。”萨默温存地拍了拍蒂莉的肩膀，接着对米歇尔说，“她可以一直跟你说她做过的事情，会让你大吃一惊。不过现在不行。考特尼一直在催我找你。她说我们必须回去工作了。”她稍微提高嗓音：“蒂莉，我得把米歇尔从你身边带走了。”

“不用担心我，”蒂莉专爱唱反调，“我来这里是想看我的电视剧的。”她移动轮椅，绕过米歇尔，从咖啡桌上拿起遥控器，指向了电视。

萨默抓住米歇尔的胳膊肘，把她推到外面的门厅。从窗户往外看，他们看见圣詹姆斯的校车正开出停车场，排气管向空中喷着青烟。

“多谢你救了我。”米歇尔说。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“要不是我们必须回到萨姆的办公室，我想你会愿意了解蒂莉的。她很了不起。她的身体可能老了，但她的脑细胞一个也不少。”

“我刚才在琢磨，她好像飘进了她自己的世界里——她说了些什么总裁，什么玩具……”

“玩具？”萨默应声道。“她是玩具王后！她告诉你了吗？”

“没怎么说。”

“她拥有自己的玩具公司，直到大概 10 年前把公司卖给了孩之宝公司。他们至今还在卖她的玩具。你有没有听说过‘惊人小狗’？”

“当然——汉纳小时候有过一个。”

“那一个玩具就让她挣了 1 100 万美元。而且不仅仅是她说的。”

“那么，她住在这里做什么呢？”

“她的儿子住在里弗代尔。她想住在附近，但不是住在一起。所以，她的最佳选择就是金色房屋。这是这个地区最好的老人居住中心。”

“我一定是看错她了。”米歇尔说。

“我第一次看见她的时候，也犯了同样的错误。”  
萨默坦白说。“可是，接着我的老板向我透露了一个秘密。蒂莉在匿名为金色房屋的大约 10 个住户支付租金，因为他们自己花不起钱住在这里。”

突然之间，米歇尔有了一个重大“啊哈”。“萨默，你的 100 个关系名单上有没有蒂莉的名字？”

“没有，怎么啦？”

米歇尔看看萨默。然后，两人异口同声地说：  
“奥卡姆的剃刀。”

## 84 天.....

考特尼冲进会议室，加入了会议桌旁的班子。  
她看上去好像没有睡觉。萨姆看了看钟：8：10。“早上好，各位，鼉萨姆开始了，“我们昨天取得了很大进展。今天，我们只能到中午。我在丹佛有几个会，米歇尔中午有约会。所以，我想请每个小组做个进展报告。我和米歇尔今天早些时候跟雷内开了一个

[ 一分钟百万富翁 ]

---

电话会议，直到她不得不赶去学校。我一会儿就跟大家汇报一下我们房地产项目的进展。首先，通过昨天的讨论，有什么‘啊哈’吗？”

考特尼迫不及待地打开了话匣子，“我昨天夜里简直睡不着觉。最后，大约在凌晨2点，我迷迷糊糊地睡着了。这时，我想起了这么一件事。我猛然坐起来，说，‘就是它！’去年，在芝加哥的礼品展上，我正在四处晃悠，想为我的商店寻找一些新货。有个女士给经过她展台的所有人都发一本简装书。大家看了一眼书名，然后打开，接着立刻哄堂大笑。我很好奇，于是我便走了过去。她给了我一本。《男人掌握的女性知识大全》，作者是艾伦·弗朗西斯博士。其实并没有什么艾伦·弗朗西斯博士。真正的作者就是递给我书的那个女士，她叫辛迪·卡什曼。书里什么都没有。一共96页，却没有一个字。”

听到这里，会议桌旁的所有女士都轰然大笑起来。

“你的意思是……”杰里米问道。

他的问话引发了女士们的又一轮狂笑。

“我是说，”意识到自己错误的杰里米说，“这跟我们，跟我们的项目有什么关系？”

“我正要说到这儿，”考特尼竖起一根手指，说，“于是，我就问作者，‘生意怎么样？’‘火爆！’她说。妇女服装商店把它当做即兴购买商品，成箱地进货。她印刷这些书的成本大约是每本 50 美分，卖给商店是 1.50 美元，商店的售价是 2.95 美元。猜猜她卖了多少册？”考特尼停顿了一下。“200 万册。这个女士通过销售一本没有一个字的书就成了百万富翁。”

“嘿，这是我的风格。”萨默说。

从女士的嘲弄中缓了过来的杰里米现在加入了讨论。“既然我们谈到了用异乎寻常的方法赚取 100 万美元，这本‘无言书’让我想起了出卖布鲁克林大桥的家伙。”

“布鲁克林大桥是不能卖的。”一贯讲究实际的考特尼说。

“我知道，”杰里米表示同意，“但是这个名叫保罗·哈特尤年的伙计想出了办法，要通过出卖大

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

桥的各个部分发财。这个故事是真的。哈特尤年是个伞降医生，正在寻找自己的幸运突破点。有一天，他正在看新闻，有些工人正在整修布鲁克林大桥有些部分——取下旧木梁，然后用车拉走。这时他想出一个主意。他立刻冲到建筑工地，询问项目经理他能不能买下旧木头。当然可以，因为那个经理觉得木头已经没有价值，所以他很高兴能把木头处理掉。

“哈特尤年拿着旧木头，将木头切割成 1 平方英寸大小、1 / 8 英寸厚的木块，然后将木块粘到一个正式证书上，声称谁拥有该证书就是买下了布鲁克林大桥，或者说是布鲁克林大桥的一部分。接着，他做了一件很漂亮的事。他给几百家媒体送去了新闻稿，声称新泽西人以 14.95 美元的价格出售布鲁克林大桥！他的电话简直打爆了！几百家媒体都给他打电话，要求了解更多的信息。最后，他卖出去了几千块这种小木块，每块 14.95 美元，外加几个美元的运输包装费用。他把那些没有价值的旧木头变成了 700 万美元。这是千真万确的事情。”

“这个故事很了不起，杰里米，”萨姆评论道，“这正是我一直想教你们的东西。你的百万美元创意可以来自最不同寻常的地方，只要你开动脑筋，注意留心。”

考特尼举起手来，要求发言，“让我说完我的无言书‘啊哈’，因为我想，这是对我们这一班人来说最合适的百万美元创意。请想想，如果这个女士单凭她一个人的努力就能卖出去 200 万本无言书，我们难道不能运用我们相互联系的网络资源，卖出 100 万册我们自己创作的某种简单的书？”

“100 万册书……那要很多人。”萨默说。

米歇尔插了进来，“可是，如果我们卖给公司，每家公司买 100 册……”

杰里米脑子里迅速算了一下。“那样你需要 1 万家公司。”

“那可是不少公司，”萨默补充道。

萨姆坐在那里，看着大家群策群力的样子，感到很欣慰。接着，她说：“为什么不向一个顾客销售 100 万册书呢？奥卡姆剃刀。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

这句话仿佛是给这班人头上泼了一盆凉水。这个想法太大了。

“为什么会有公司买 100 万册同样的书呢？”那天早上最初提出这个想法的一贯讲究实际的考特尼问。

这个问题悬在了“空中”。米歇尔想，问题越大，那么……

“也许他们有 100 万名员工。”终于，杰里米说道。

“或者有 100 万个客户。”萨默补充道。

萨姆插了进来，“我们不要卡在 100 万这个数字上。问题是一一在这个星球上是否有至少 10 家公司，可能会用合适的价格购买 10 万册合适的书呢？”

有几个人开始点头，仿佛这是有可能的。考特尼继续自己的想法，“有些公司会花费更多的钱购买夹子。”

米歇尔把脸埋进自己的手里，试图弄明白这个想法到底有多大。“想想后勤工作量。印刷、运输 100 万册书，而且要在 90 天内全部完成。吓死我了。”

现在。轮到杰里米了。他站起身来向众人发言。

“女士们，现在是左脑型男人上场。”他像魔术师那样拍了拍自己的袖口，表明他的袖子里面什么也没有藏。“我们并不印刷任何书；我们也不运输任何书。我们创造的是一本电子图书。每个人都能得到一本个性化的电子图书，压缩后直接进入他们的电子邮箱。我们向每人收取 1 美元。我们的成本是多少呢？几乎为零。我们的利润呢？大约每本书 1 美元。哇！”

他像个魔术师结束表演时那样拍起手来。“这就是我们的 100 万美元。”

“你知道所有这些事都应该怎么做吗，杰里米？”米歇尔问道。

“呃，我稍微有点‘生锈’，不过只要在因特网上呆上两个星期，加上杰里米和萨默的组合，能琢磨出来的。”他举起自己的手掌，萨默高高地跟他击了一掌。

那就这么办了！萨姆离开以后，一班人用整个上午的时间讨论十几个优秀的电子图书概念，以及备用方案。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

正当一班人准备离去的时候，萨姆的员工搬进来两台手提电脑——通过无线端 H 上网——并安放在会议桌的另一端。杰里米坐在一台电脑前，掰了掰手指头。接着，萨默站到他身后观看，而他则开始魔术般地耍起了键盘。

## 83 天.....

“我们真高兴你同意跟我们一起吃午饭，蒂莉。”

在迪尔克里克的一家较新的中产阶级餐馆里，米歇尔和考特尼分别坐在老太太两侧。现在已经将近下午 1：20，她们两人接到了蒂莉——金色房屋将她送到了“上风咖啡馆”门前。

“噢，我喜欢偶尔出来走一走。”蒂莉穿着蓝色的丝绒运动服，看上去很精神。“但愿我今天的穿着得体。到了我这个年纪，我追求的是舒适，不是款式。”

“没有问题。”两人异口同声，然后又一起笑了

起来。

点好了菜，话题便转向了生意。蒂莉好像一点也不在意。她立刻谈起了自己的人生故事，又时不时地扯到一些趣闻，包括应邀前往艾森豪威尔的白宫，她往艾森豪威尔的耳朵里装满了他那个尖下巴副总统的事情。她说起故事来，只是分贝高了些，因而旁边桌子上的人们不久便侧过身子来听一些细节。比她的政治评论更加有趣的是她对自己不成功玩具的回忆——尽管为数不多——比如“我的小狗头脑组合工具箱”。有些故事让米歇尔想起了基甸更加失败的创意。

主菜上来了——两位年轻女士的中式鸡丁色拉，蒂莉韵基督山伯爵三明治——她们这张桌子的笑声泛起了更大的涟漪。蒂莉似乎非常喜欢观众对她的注意。“所以，我就是这样用一个创意赚了 1 100 万美元。”她咯咯地笑着说，服务生此时把菜送了上来。蒂莉向周围的桌子侧了侧脑袋，带着王后的高贵气质，仿佛在说，“你们的关注已经不再需要了。”然后，开始把她的三明治切成小块。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“那么，蒂莉，”米歇尔开口道：“当我第一次在金色房屋遇见你的时候，你评论了一个礼物——就是我送给我孩子们的一个枕头。”

“是的，当时我说他们永远不会要一个枕头。它必须是别的什么东西——也许是洋娃娃，或者木偶，或者是泰德熊——什么都行，但枕头不行。”

“你说的‘他们’是指谁？”

“怎么？当然是玩具公司啦。一个枕头永远不会让他们的新产品委员会审查通过的。我过去在那种委员会上干过。他们能看到世界上最好的创意——每个月都有几百个。所以我知道这种事。玩具公司卖的是玩具，不是枕头。”

“那么，我的礼物有什么引起了你的注意呢？”

“啊，这个问题很好，我亲爱的。我见过 1 万个创意被埋在了玩具墓地里了，其中有很多是我自己枪毙的。而且我见过那些在创意阶段获得通过的珍贵创意是如何走上货架的，还有做一些掺假的硬币。我想我可以有把握地说，我掌握了能够识别最佳创意的几个原则。”

“请把这些原则告诉我们吧。”考特尼直接而不失礼貌地说。她有规律地一小口一小口吃着鸡丁。米歇尔吃不下去。

“就在你向你的朋友解释你的设置的时候，我对我自己说，‘嘿，这倒是我愿意送给我自己孙子的东西。’来自祖母的小信息，这总是最佳创意的特征——能让你觉得自己也想用的那种，你明白吗？我可以想像我的小外孙女卡罗琳——她跟我的女儿、女婿住在亚特兰大——她怎么会不喜欢抱着一个玩具，听着她最喜爱的祖母悄声地跟她说一小条可爱的信息，或者读一小段睡觉前的故事呢？”

米歇尔走了一会儿神，心里琢磨着那些枕头怎么能够进入尼基和汉纳的卧室里。

蒂莉咕咚喝了口冰茶。“我能看见一个长毛绒玩具……有点像泰德熊……大大的身子……就像是个微型枕头，回到枕头概念……五光十色的……实在好玩。”她停了下来，她那发亮的黑眼睛凝望着远处。

“也许爪子上有一个小按钮，孩子可以按一下，录音就开始播放。当年我在玩具界如日中天的时候，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

那种电子玩意很难找到……我敢肯定，你们太年轻，不记得‘会说话的特丽莎’。”蒂莉大声笑着，又喝了些冰茶。“当时，电子玩意不太好用，而且启动起来太贵。不过，我知道，如今你想在玩具里应用什么技术几乎都可以——又快，又便宜，而且可靠。所有这些在我听你说话的那 30 秒钟里都在我的脑子里闪过。不过，你好像并不怎么感兴趣。”蒂莉吸了吸鼻子，仿佛回忆起来感到了侮辱。“所以……”

米歇尔插了进来：“不是我不感兴趣，我只是……那天我情绪很激动……我很抱歉，我并不是想冒犯您。”

“蒂莉，”考特尼清了清嗓子，“你觉得米歇尔的主意——我是说，她的枕头是不是符合你的泰德熊——是不是能够销售得出去？”她扬起眉毛，眼睛一眨不眨地盯着老太太。

“我已经告诉你们了，”蒂莉微微有些不耐烦地说，一边优雅地擦去指尖上的奶酪，“它吸引了我，而我对新玩具的创意已经非常厌倦了。”

“可是，这种东西过去难道没有人做过吗？难道

没有带录音装置的玩具吗？”考特尼问道。

“当然有，就好像卖咖啡的地方有几亿个。那么为什么在每个角落都有星巴克，而不是只有一家乔尼咖啡屋呢？”

“我从来没听说过乔尼咖啡屋。”米歇尔说。

“我的意思是，亲爱的，对于玩具来说，必须有一点点独到之处，而你已经有了——父母的声音轻轻地送进孩子的耳朵里。也许是哼一小段催眠曲子。一种能让你到达目的地的东西。”蒂莉用手拍了拍自己的胸脯。“有很多内疚的妈妈爸爸满世界乱飞，他们会希望留下自己的一些东西给孩子们。如果销售得好，它可以成为第二个椰菜娃娃。”

米歇尔和考特尼交换了一个惊讶的目光。

“绝对错不了，”蒂莉继续说道，“我亲眼目睹过这样一种玩具上市的情形。真是史无前例。你就设想一下，商店开门前一个小时，有 100 个妈妈排着队，随时准备揪着对方的头发拖出去，惟恐商店卖光了。你会以为我在夸大其词，可是那些熊妈妈可凶狠了。”蒂莉咯咯笑着，一边揉搓着满是皱褶的

[ 一分钟百万富翁 ]

---

双手。

“蒂莉，”米歇尔有点喘不过气来，“像这样一种玩具需要多长时间才能推到市场上，从明天开始？”

“呃，第一个任务是要制作一个原型，需要一两个星期。然后我们约见新产品委员会里的某个人。像这样的东西，你应该拿给孩之宝或者美泰——他们是这个行业的两大巨头公司。让他们来争夺吧。如果从现在算起，我们能够在1个月之内挤进这两家公司中的任何一家，就算是幸运的。然后，还需要3个星期时间让委员会审查通过，那以后是合约，还需要……”

根本没有可能在6个月之内实现，米歇尔心想。更不用说90天了。蒂莉的声音陷入了嗡嗡的嘈杂之中，成了上风咖啡馆的背景噪音。她看了看考特尼，发现她也不再吃了。

“我觉得你们这两个姑娘没有很好地理解我的意思，”蒂莉指责起来，“我在告诉你们，你们有一个必胜的玩具。”

米歇尔深深地吸了口气。然后，她开始用尽可

能简洁的语言解释了她跟自己的公公赌博的情形。在她说话的时候，蒂莉抠着运动服肩膀下面的位置，显然是在调整乳罩带。最后，米歇尔告诉蒂莉，她的期限是 90 天。“不过，现在已经是不到 85 天了。”

蒂莉又稍稍调整了另一边乳罩带。“90 天也好，85 天也好，这并不重要。都是不可能的。”

“不可能”一词像是一记闷棍。这时，她突然又回到了萨姆的花园，在听那个孩子被压在汽车底下的故事。只是，这回是她自己的孩子们被压在了汽车底下。这时，她脑子里想到一个主意。“蒂莉，”她开口说道，“先跟我玩个游戏。假设你的外孙女卡罗琳被人绑架了，对方索要赎金。除非你在 90 天之内把你的泰德熊推向市场，否则你就永远无法再见到她。”

“哦，我的天，”蒂莉喘着气，抓着自己的胸襟，“我希望你不要这么说话。”

米歇尔穷追不舍。“他们要永远把她带走，蒂莉。除非你做些不可能的事情——”米歇尔瞥了一眼考特尼，担心自己也许太过分了——“但是，如果你



[ 一分钟百万富翁 ]

---

能在从今天起的 85 天内把这个玩具卖出去，他们就会释放她。那么，你能做到吗？”

蒂莉咬了咬牙。米歇尔早就知道她是个富有想像力的女人，她肯定蒂莉正在想像某人在威胁她宝贝外孙女的性命。蒂莉翘起嘴唇，闭上双眼。每过一会儿，她都会摇摇头。然后，她又点了点头；接着，她又摇了摇头。然后，又点了点头。

最后，她张口了。“这比‘小孤儿安妮的卷发’时间要紧。每一个步骤都必须畅通无阻。”她再一次凝望着远处，浑浊的黑眼睛变得呆滞无神。

“我们必须卖给最上层的人，”少顷，她接着说，“你们瞧，我们必须非常出色，迫使他们把做了几个月的项目放到一边。我的意思是，实际上要他们把其他玩具从生产线上拿下来。只有最上层的人才有权力促成这样的事情。”

蒂莉一口喝完了她的冰茶，让最后的几滴在吸管里汩汩作响。“你们知道他们每年要看多少玩具吗？‘孩之宝’是 3 500 个，其中大约有 1 500 个获得通过，可以看第二眼，而这其中只有大约 10 个或者

15 个投入生产——不到 1%。从这个角度说，要进入商店就需要 1 年多的时间……”她又往上分别提了提两边的乳罩带。“不，”她摇摇头，“我实在看不出来怎么样才能……”

“想想你的外孙女。”米歇尔冲口而出。

蒂莉张着嘴巴，两眼直直地看着她。她又思考了一阵子。“啊，我有什么选择呢？谁在乎有多少几率呢？如果有人抓住了我的外孙女，我想我就不得不想出个办法来，不是吗？”

米歇尔开始觉得心中又燃起了希望。

蒂莉警告般地竖起食指。“我并不是说要帮你，等我打过几个电话以后再说。我过去的几个雇员现在还在孩之宝工作，其中有几个人已经爬到了具有相当影响力的位置。还有，当然我和总裁是多年的关系了。”蒂莉用指甲敲打着桌子。那天的紫色指甲油已经脱落了。“我必须跟他承诺些东西。他们在儿童慈善事业上是大手笔，每年都要捐出几百万。你们愿意拿出一部分使用费给孩之宝的某个宠物项目吗？”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“当然，”米歇尔急忙补充道，“我们反正也要找个地方捐献一部分钱。”

蒂莉慢慢地、有力地点点头，并一边点头一边说，“我有一个做原型的伙计，欠我一个人情。”

米歇尔愕然地望着蒂莉。这个猥琐的老太太就在她们面前振奋了起来。她坐得更直了，拿叉子的动作更优雅了，眼睛也不再那么浑浊了。

米歇尔看了看考特尼，心想考特尼是否也注意到了这种奇迹般的变化。

“我想我又有了一个惊人的创意，”蒂莉嘴里塞满了最后一口基督山伯爵三明治。“看看这个老伙计在玩具界还有没有点影响力，这会很有意思。”

## 82 天.....

萨姆指了指她身后的公寓楼。“就是这儿。我的第一个房地产大买卖之一。”

除了雷内以外，那天一直在工作的一班人站成

一个紧凑的半圆形，望着眼前深暗绿色的二层楼房。米歇尔从窗户的格局能够分辨出各个单元：法国门引向精制的铁阳台；然后是一扇大窗户，一定是起居室或者卧室；然后是个小窗户，那一定是卫生间。白色的贴脸在绿色背景的衬托下非常抢眼。

萨姆笑道：“这个设计让我想起了新奥尔良，那是我最喜欢的地方之一。不过，我买下这栋楼并不是因为这个。”

大门的入口上方写着“西克莫花园”。楼座处于一条安静的林荫大道上，和梅茵街隔着几栋楼。沿街的巨大西克莫桑树挡住了旭日的光芒。

萨姆继续道，“在我买这栋楼之前，我主要是做些小买卖——单个家庭住宅、联式房屋之类的。然后，我网络里的一个朋友跟我说起了这个项目。40个单元。我不知怎么办才好，我看不出来怎么才能拿出钱来。于是，我给我的指导老师打了个电话……”

米歇尔非常吃惊。她无法想像萨姆会从别人那里征求意见，更不用说是指导了。她注意到其他人看起来也一样惊讶。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

萨姆看了出来。“是的，我有过一个指导老师。山正像你们某一天都会成为指导老师一样。”萨姆整了整自己的长袍，继续说：“不管怎么说，正在我们‘折磨’经纪人的时候，发现楼房的业主刚刚被拒绝将公寓楼改造成共管公寓的申请。‘啊哈，’我的指导老师说：‘大钱总是隐藏在重大挫折的背后。’”

萨姆冲着米歇尔的方向微微一笑。

“他的意思是，许多人都会在距离金子只有几英寸的时候停止挖掘。因此，我们又做了一些调查。原来，市政厅里一些官员不想看到有钱的开发商进来，不想让这种开发商在这个项目上取得巨大成功，因为那样会冲击该市的经济型出租住宅。

“现在，我们知道了他们拒绝的是什么。于是，我们一起设计了一条战略。”

“这个指导老师——他是谁？”米歇尔问道。

萨姆摇摇头。“现在跟我们还没有什么关系，蝴蝶。他喜欢保持低姿态。不过我要说，如果你们当中的任何人万一因为某种重大疾病要去丹佛——当然我会祈祷你们不需要这么做——你们最后可能会

住进某个有他的名字的医院里。”

“真是低姿态。”杰里米咕嘟着。

萨姆没有理睬杰里米的话——即便她听到了（米歇尔敢肯定她一定听到了）——而是继续描述那笔买卖。“不用担心记笔记的事，我们以后会讨论那些数字的。不管怎么说，作为公寓楼，这些单元每套值 2.5 万美元。但是，如果是单独的共管公寓单元，那么每套的价值就是 7.5 万美元。价值差为 5 万美元。40 个单元，那就是 2007 万美元，我的朋友们。我和我的指导老师认定，一定有某种办法能够‘释放’这些利润。”

第一步是要提出买楼的报价。萨姆报的是实价——也就是一口价——但是她提出要在 90 天内结案。下一步是走访楼里的每一个住户，向他们每个人提出他们无法拒绝的条件：她提出允许每个住户作为业主——而不是承租人——继续住在楼里。购买价格是 5 万美元，比市场价格整整低 2.5 万美元。萨姆已经安排了他们的按揭贷款——他们已经获得了批准。他们惟一需要做的就是签署文件。他们不

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

需要支付首付款；他们的月付款实际上比他们一直支付的房租还要低。这些住户不需要花一分钱就能立刻成为业主，坐享 2.5 万美元的利润。

萨姆讲完了故事，最后提出二个问题，“如果你见到这种报价条件，你会说‘同意’还是‘不同意’？”，

“我肯定不会说‘不同意’。”杰里米大笑着说。

他们用了 3 个星期的时间联系并说服每个住户大家怎样能够成为赢家。在接下来的市政厅会议上，市政厅办公室里挤满了人。住户们一个个走到麦克风前，表达他们同意该交易的意见。在大约 10 个人讲完话后，一个盲人被带到麦克风前。他已经在这栋楼里住了很多年，对每一个角落、每一个楼梯口都了如指掌。他说他最大的担心就是被迫去寻找一个新住处。但是，根据提议中的计划，他将成为业主。他的月付款金额将固定 25 年，然后他就能完全拥有自己的单元。这样，他就永远不需要搬家。

“市政厅遇到了难题。他们可以表决‘同意’，将 40 个承租人变成快乐的住宅业主，从该房产获得的税收将增加 3 倍。他们也可以表决‘不同意’，然

后面对 40 个怒不可遏的选民以及他们家人的愤恨。大家意见一致——他们投票‘同意’。

“既然楼房已经获准改造成共管公寓，那么它的价值就是我的购价的 3 倍，因此我的银行迅速批准了贷款，这样我就可以在我的 90 天期限内付清给卖方的钱了。在后来的两个月里，我们完成了改造工程，而我和我的指导老师净挣了大约 100 万美元。”

一辆摩托车轰鸣着从身边飞驰而过，萨姆停顿了一下。“这是一种开明的交易。所有人都是赢家，租户、城市、银行。”

萨姆继续说，“要当一名开明的百万富翁并不是说你不能赚取利润。它指的是你要努力找到自己能够通过多赢的方式解决问题的办法。”

萨姆开始讲述赚取“开明”的钱的人具备什么样的特征，同时问一些问题，并请大家发表意见。她解释了开明人士如何创造“轻松型”财富——即为了高尚的目的而挣钱——而不是自私型财富，即完全为了自私的目的而赚的钱。

“开明型财富是诚实的财富——是通过诚信赚



[ 一分钟百万富翁 ]

---

取的，”萨姆说，“它是一种有原则的财富——因为有几件事情是你不会去做的，无论有多少钱在诱惑你。它是一种增添价值的财富——因为全世界的财富都不值得用毁灭自己家庭的代价去赚取。它是一种升华了的财富——因为当有形网络和无形网络都得到全面激活的时候——当所有积累的经验与智慧之‘光’都集中在某项具体工作上的时候——其结果总是来得更加轻松、更加容易、更加迅速。开明之道是惟一可取之道，老鹰们。”

米歇尔为自己在“岩石”旁边多次上课时已经学到过其中的一部分而洋洋得意，同时又非常谦逊地进行复习。

萨默问：“我感到好奇的是，那个盲人后来怎么样了？”

萨姆指着右下方的一个单元。“他现在还住在那里。”有几盆茂盛的花盆挤满了阳台。

“好了，现场上课结束。现在我们回我的办公室吧。午饭前，我还计划了很多事情。”

“我恐怕不能跟你们一块去了，”考特尼说，“就

像老话说的，‘谁来照顾店铺呢？’店铺是我的，所以我得回去照料一下。我以后再追赶你们。”

米歇尔感到有一瞬间的不合情理的伤痛。

不过，萨姆却泰然自若。“我们替你把大家的讨论录下来。”

“你们觉得我为什么今天早上让你们在西克莫花园跟我见面？”萨姆转向会议室的活动挂图。她写下了数字“1”，然后转身等待她的徒弟们回答。

“你是想告诉我们要寻找什么，”杰里米回答。

萨姆写下了“增强意识”。

“为了表明在短期内赚取大量资金是有可能的？”萨默说。

萨姆点点头，写下了“2. 建立信任”。

“为了向我们表明赚钱如何能够成为多赢。”米歇尔说。

萨姆写下了“3. 开明型财富”。

接着，她把笔扔进了图表架的盒子里。“在房地产方面，想迅速赚钱的方法有几个。比如在西克莫花园项目中，我们把一个物业改造后转变了用途。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

谁还能想出别的办法？”

“物业修缮，”雷内迅速回答，“我和我丈夫多年来做过不少，都是在周末干。他的手艺很好。我们很幸运，因为我的工资支持不了多久。”

“很惊人，对吗？”萨姆说。“你可以用 5 000 美元粉刷一下，稍微做些园艺，然后把物业的价值提高 2 万美元以上。还有别的办法吗？”

雷内可以展示她自己的房地产经验。“大约 10 年前，物业的价值大幅度上升，当时他们宣布在迪尔克里克附近要建一个新的滑雪胜地。不过，我和迪克没有赶上那次机会。”

“不错，会出现这种情况。还有吗？”

“那么多的问题，”杰里米不安地说，“你为什么不能直接把答案告诉我们呢？”

“问得好，杰里米，”萨姆咯咯笑着说，“你觉得是什么原因呢？”

米歇尔端正一下肩膀。看到萨姆换个人“折磨”，感觉很是不错。

“说说看？”萨姆等着。

“我猜想，你是想要我们自己琢磨出来。”杰里米有点不悦地回答。

“我为什么要这样呢？”萨姆问，不过这回，也许是意识到自己已经把杰里米“逼”到头了，便回答了自己的问题。“因为如果你们自己找到了答案，就又得到了一个‘啊哈’……就学到了一个更深的层次。”

“可是那样就慢下来了，”杰里米指出，仿佛在说，“我早知道你的意思。”

“我称之为慢行速度。”

“那……我得考虑一下。”

“我们回到房地产这个话题来，好吗？”萨姆继续说。“在房地产业，最普遍的赚钱方法之一是寻找折扣物业——比如取消回赎型抵押物、贱卖品等等。阳 74 我称之为按批发价购买。一个典型的例子就是我们目前所在的这座楼房。我是 3 年前买下的。业主当时卷入了几个其他项目，资金周转有点失灵了。他需要立刻得到一些现金，因此愿意大幅度降低这座楼房的价格，以便筹措自己需要的资金。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

萨姆回到活动挂图，把交易内容画了下来。“他的资产大约是 100 万美元。我报价 50 万美元现金，他很高兴地接受了。他完全可能把所有钱都赔进去的。他拿到了钱，解决了自己的其他问题，重新站了起来，现在做得很好。我在镇子附近还能看到他，而我每次见到他，他都会感谢我。问题的关键在于：我赚了 50 万美元，在一天内获得了翻番的效益。”

“是啊，可是我们没有那种现金。”杰里米反驳道。

米歇尔皱了皱眉头。不久前，她已经取下了手腕上的橡皮筋，但是她仍然记得自己听到“是的一但是”时橡皮筋弹出来的声音。尽管如此，想到萨姆会作出什么样的反应，她同时也觉得非常有趣。

“你不会觉得我用的是自己的现金吧，杰里米？当然不是。我用的是 OPM——别人的钱。这部分很容易。难的是要找到这种交易。”

“啊。”杰里米说着，铅笔在食指和中指之间转悠起来。

“那么，我希望你们从这个例子中得到的是，”

萨姆回到了主题，“在每一个市场上，都有想贱卖的卖方，也就是需要立刻售出的人们。他们在其他付款项目上‘战线’拉得太长了，或者是因为他们正在办离婚，需要分割在住房或者其他物业里的资产。我把这些人叫做急于出手的卖方。我们要寻找的就是这类人。他们需要我们的帮助。

“现在，在我们目前位置的方圆 50 英里范围内，”萨姆用手指在自己的脑袋四周画了一个圆圈，“要出售的不动产有几千处。几千处，但是，可能其中只有 111000 的不动产属于急于出手的卖方。就在眼下，在我们的目标范围内，我猜想会有 10 笔，也许是 20 笔难以置信的交易。关键在于要找到它们。”

“就像是大海捞针。”萨默听上去对自己的比喻非常骄傲。

“一点不错。另外，别的投资人也在寻找同一根针，所以，如果你打盹了，你就输了。”

“我对此感觉不太舒服，”米歇尔小心翼翼地说道，“要去找寻遇到麻烦的人们，并且利用这些人，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

这好像并不是开明之道。”

“我父亲去世的时候，我母亲就遇到了这种情况。”萨默的声音不像刚才那么愉悦了。

“那就跟我们详细说说。”萨姆建议道。

“她支付不起月付款，所以她在报纸上登广告要出卖房子。有人提出要给她一些现金，这样她就能抬腿走人了。妈妈觉得应该得到更多的钱，就拒绝了那人。可是，两个月以后，她还是没有卖出去，月付款也耽搁了两个月。”

“那么，后来发生了什么？”

“又来了一个人，给妈妈的报价更低，而这回，她接受了。当时，她很高兴能够处理掉房子问题。她说，回头看看，她应该接受第一个报价。妈妈原本可以获得更多的钱，而且可以省下两个月的悲伤。”

萨姆接过话茬，“如果我的下水道堵了，我就会请个管工来；如果我吃了官司，我就聘请一个律师；如果我的阑尾疼得厉害，我就会请大夫。这些专业人士因为解决我的问题而获得报酬。你因为解决房地产方面的问题而得到报酬。因此，你要去寻找遇

到麻烦的人们。只是要记住，要公平合理，这样你就问心无愧了。你们是否都觉得我在改造共管公寓项目上很公平呢？

“那么，我们总结一下。你们要睁大眼睛，寻找蕴藏快速见利可能的情形。眼下，我只需要你们当猎犬：把线索带回来给我，然后我会告诉你们如何将线索转变为金钱。只要你们勤奋，我深信我们能够找到一两笔交易，能够转手好好赚些钱。”

她把笔举在空中。“现在稍微困难一点的，当然，就是我们的时间不充裕。”

## 81 天.....

叮铃铃.....

电话铃声响个不停。米歇尔从疲惫不堪的梦中醒来，摸索着找电话机。

叮铃铃.....

她眯着眼睛，看了看架子上廉价的钟：早晨 6：



[ 一分钟百万富翁 ]

---

30。通常，米歇尔和萨姆会在这之前起床，站在岩石上高喊着她们的“宣言”台词。

叮铃……

可是，萨姆在丹佛过夜了，而米歇尔原本打算今天早晨从“百万富翁学校”的早课上逃一回课。

叮铃……米歇尔不等电话响完第四声便拿起了话机。“喂……”她用沙哑的、刚刚睡醒的嗓音问道。

“喂。是米歇尔吗？你能听见吗？喂。”是蒂莉。

“你好，蒂莉。你今天早上起得真早。”而这是我惟一想多睡一个小时的一天。也许这个小时就能够忘记压力。米歇尔用另一只手擦了擦脸。

“早起的鸟有虫吃。”蒂莉咂着嘴说。

可是，第二只老鼠能吃到奶酪。“出了什么事？”米歇尔坐起身，拿过毯子包在身上。已经是9月初了，夜间变得越来越冷了。

“你知道，我这个年纪的人起床都早。这不是个问题。问题是，我几乎整夜都没有合眼。我的脑子没办法驱除那些绑

架罪犯。这得多谢你，亲爱的。不管怎么说，

我想你可能想知道我昨天干了些什么。我给那个做原型的家伙打了个电话，我跟你说过的，就是乔尼。”

米歇尔把话机换到另一只耳朵上。她的心跳在加速。

“我把我的要求告诉她了，她会把手边的事情统统放下来为我做点什么。我们讨论了一些聪明的点子。她要做 3 个模型，2 个是为女孩设计的，1 个是为男孩的。她会连夜做的。我们的原型会在创记录的时间里完成——就是后天。”

“哦，蒂莉，”米歇尔此时已经完全醒了，脸上泛着红潮，“真是太谢谢你了！”

“没有什么，这只是第一步。我们离成功还远着呢。我还给孩之宝内部的几个熟人打了电话。现在还没有回音，不过我估计不会拖很久的。我得到消息以后就会马上告诉你的。”

米歇尔脑子里闪过几天前在会议室里关于方案 A 和方案 B 的讨论。“我说，蒂莉，我们的方案 8 是什么？万一孩之宝或者另外那家大公司不接受怎么办？”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

电话的另一端陷入了沉默。

“蒂莉？”

蒂莉已经挂断了。

米歇尔起了床，迅速穿上她的跑步衣。不到 20 分钟时间，她已经站在岩石上，高喊着那天的“宣言”台词：

“我是一块金钱磁铁！我喜欢钱，而钱也喜欢我！”

她到达萨姆的会议室时，里面只有两个人：杰里米和萨默。他们正并排坐在那里，各自操作着电脑。电脑屏幕的光亮映射出他们聚精会神的面孔。

“怎么样了？”米歇尔问道。

“哦，你好，米歇尔。”杰里米先是晃了晃脑袋，表明他的思路被打断了，然后回答道。“我和萨默已经取得了一些不可思议的进展。”

杰里米从电脑前站起身，走到会议室的一端，那里的一张大挂图上整整齐齐地用粗红笔写着：

寻找瘾君子

---

“毫不隐瞒，我正在恢复赌瘾。不管怎么说，这也许听起来有点恶心，但是我记得上瘾是什么样子。首先是从日交易开始。我当时迷上了获取所有我能够得到的信息——关于各个市场，关于新交易系统，关于热门信息。我就像是清道夫，大量搜寻时髦信息。我买了图书、讲习班、新闻稿。扔出去 25 美元、50 美元、100 美元，对我来说不在话下。我一个星期就‘吃’掉三四本书，只是为了找些趣闻，过几个小时的瘾。然后，一切会从头再来一遍。我是个贪得无厌的人。你知道我是什么意思吗？”

米歇尔露出一丝担忧，似乎这个过程已经导致他再次堕入过去的瘾里。杰里米好像看透了她的心思。

“不，别担心。我很好。感谢上帝，让我有了 12 步骤的程序。但是，我理应能够从我的经验中吸取些什么。不管怎么说，我突然想到，‘啊哈！所有人都会迷上某种东西的。’是所有人。想一想：高尔夫爱好者、桥牌玩家、洋娃娃收藏家、健身迷、跑

[ 一分钟百万富翁 ]

---

步迷、影迷、泡电视的。我们是个‘瘾君子’组成的国家。”

“好吧，”米歇尔说，“我们有了文化评述。”

“所以，我在想，到了因特网，我们需要找到瘾君子。找到那些对某种信息贪得无厌的人。如果我们要杠杆作用，我们要找到的买主就必须是不加思考、不用来回琢磨、否用反复掂量利弊、不用征求合伙人意见的人。瘾君子——就像我那样——掏钱很快，而且更加频繁，而且他们会跟其他瘾君子交流。”

“我必须承认，我对瘾君子的比喻感觉不很舒服。”米歇尔说。

“啊，我明白为什么……”杰里米皱起眉头，然后眼睛一亮。“那么‘激情中人’怎么样？”

萨默一直在听他们谈话，已经把转椅挪开了电脑屏幕。这时，她插了进来，“我对鞋子就是那样。”

“我想我对做被子也是如此，”米歇尔说着，对整个理念感觉好了些，“并没有到你所说的那个程度，”她补充道，“但是，如果我在商店里看到一本关于被

子的书，我会一把抓过来的一一哪怕是要 50 美元。否则，我永远不会为一本书花这么多钱。”

“这正是我们在寻找的，”杰里米说，“我们需要大量这种类型的人，以及让他们着迷的信息。我和萨默找到了这些……有几百个这种类型的兴趣小组，比如做被子的、收集剪报的、喜欢品酒的。因特网已经创造了这种可能性，让人们之间的联系达到了一个全新的层次——这就是说，我们也能跟他们联系起来。”他举起一只拳头，以示强调。

杰里米的狂热神情让米歇尔感到不安。可是，这跟她自己的疯狂计划——在 3 个月内通过推销某种新玩具致富——有什么不同呢？米歇尔看了看萨默，希望弄明白她的反应。可是，萨默刚刚往自己嘴里放了一块口香糖，正在漫不经心地嚼着，沉思——或者说迷茫——的目光看着杰里米的方向，没有反馈。

米歇尔问，“为什么这跟每天开展的业务方式有那么大的不同？”

“因为”——杰里米不耐烦地用手指梳理了一

[ 一分钟百万富翁 ]

---

下头发——“大多数企业首先是制造一种产品，然后去寻找瘾君子。我们是先找瘾君子，然后再创造产品。为什么？因为如果我们的性命取决于此，而且我们只有 90 天的时间，那么我们就没有时间猜测他们需要的是什么。我们需要这种产品一炮打响。

“所以，按照这个原则，我和萨默讨论了大量的、人们为之着迷的最具有诱惑力的积极行为。”他看了一眼萨默——萨默正在把自己的棕色头发盘起来。“萨默。”这更加严厉的第二声引起了她的注意，于是她坐直了身子。接着，杰里米翻到了第一张挂图，上面是他们的清单：

|     |      |    |
|-----|------|----|
| 锻炼  | 节食   | 金钱 |
| 高尔夫 | 癖好   | 游戏 |
| 体育  | 妊娠数据 | 咖啡 |
| 收藏品 | 精神需求 |    |
| 食品  | 巧克力  |    |

兴趣小组有几千个，人数从 10 个到几百万个不等。有希望讨论上帝之本质的人，也有希望建造更

好的防空洞以备世界末日来临的人。

萨默咯咯笑起来。“我最喜欢的是一个巧克力小组，叫做‘着迷巧克力’。他们的座右铭是，‘我不希望在我死后—人们说我没有吃够巧克力。’”

杰里米用手敲了敲挂图。“但是，我们不想向这些人销售产品。我们要出售信息。这样便宜些，更快些，可以数字化。我们在等待最佳部分。我们可以免费提供所有信息。”

“这样怎么做呢？”米歇尔问道。

“因特网上到处都是信息，凡是想用信息的人都能够得到。比如公共领域之类的。所以，我们可以创造信息，推销信息，免费发送信息，这样我们得到的是……”他转向两位女士，伸出双臂，做了个鞠躬动作，“99%的毛利率。”

米歇尔吸了一口凉气。听起来还是有点不正统——不过当然很有诱惑力。“很重要的一点是，我们发送的是积极、有用的信息。”

“在这方面，我永远跟你站在一起。”杰里米坚持道。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

他接着解释了他的方法中的一些实际细节问题。用一两个星期时间找出有关兴趣小组，并与成员名单的主人建立关系。然后，再用一两个星期时间调查市场情况：确定需要的是什么信息，以及人们愿意出多少钱，如何支付，他们对信息要求的速度，他们喜欢收到信息的格式。那以后，他估计大约需要 30 天时间创造出“魅力挡不住的综合信息”。

杰里米夸张地喘着粗气，在自己的眼前挥动着手，像是在努力把某人——在这里，其实是他自己——从昏迷中救活一般。“你能看得出，我非常乐观。米歇尔，对不起，我一直在吹嘘这些东西。你的玩具项目进行得怎么样了？”

“我们大家想知道的就是这个！”

是萨姆，她刚刚从丹佛回来，正穿过过道，身穿艳丽的藏红花与金黄色交织的非洲长袍。此时，米歇尔已经坐在了会议桌的边上，晃动着双腿。她当然不想说谎话，不过此时此刻，她的直觉告诉她，不要长篇大论地说话。大家都早已知道蒂莉的背景以及她对米歇尔初步设想的兴趣，因此米歇尔只是

补充说，她们已经说服蒂莉加入到她们的行列，但是距离成功还很遥远。

米歇尔话音未落，雷内冲了进来。“嗨！我漏掉的多吗？我从学校请了一天假，不过到现在为止我整天都把时间花在了一线。”她跟所有人一样工作得非常辛苦。“我有很多事要告诉大家！”在她之后的几秒钟，考特尼来了——她另外聘请了帮手照料店铺，这样她就有更多的时间从事他们的百万美元项目了。

萨姆在米歇尔旁边搬把椅子坐了下来。“啊，我的小老鹰们，听起来窝里够热闹的。”

她示意大家在会议桌旁坐下来。“我的助手斯蒂法妮将给大家送上正宗的法裔路易斯安那食品，那是老鹰妈妈从丹佛的一家新的法裔路易斯安那餐厅带回来的。我觉得你们需要一点奖赏。在我宣布我带来的新消息前，我想听听每个小组的进展报告。谁先来？”

仍然处于兴奋之中的杰里米举了手，然后开始向萨姆和雷内解释他和萨默一起研究的情况。萨姆似乎很高兴，但是过了一会儿就“勒”住了他。接

[ 一分钟百万富翁 ]

---

着，她转向迈克尔和考特尼。

现在，迈克尔知道时机合适了。她让考特尼用她不那么热情高涨的方式介绍了跟蒂莉共进午餐的情况。然后，迈克尔愉快地跟所有人讲述了她收到的清晨电话，以及原型已经开始制作的消息。

“哇”声此起彼伏，但是没有那关键的“哇”。迈克尔焦急地看着萨姆那张没有表情的脸。

“迈克尔，”少顷，萨姆说，“我不得不承认，我对这个玩具项目有点担心。这些大公司动作慢得像是在定格前进。我很不愿意把宝贵的时间放在可能出不了结果的事情上。”

这会不会是在考验她的决心呢？迈克尔紧张地用手指敲着桌子边。“呃，是你教给我们无形网络的。昨”我们一直在发出信号，而这些人开始出现了。我有多大的机会能够碰巧遇见某个在玩具界具有丰富经验、拥有大量关系的人呢？”

萨姆看上去还是表示怀疑。

“不错，她的确在 10 年前把自己的生意卖掉了，”迈克尔承认，但是，直至去年，她一直在世界

各地的公司里做咨询。我知道时间很紧，可能性也的确很小，但是我只是有一种感觉，觉得一定会发生什么事。我只是有这种感觉”——她拍了拍自己的胸——“这儿的感覺。”

萨姆的脸色缓和下来。“好吧。不过，在你跟蒂莉和她的熟人合作的同时，我要你确实实地注意留心其他有可能迅速产生现金的机会。我通过本能发现，我觉得理应发生的事情经常没有发生，但是在追寻那个我觉得应当追寻的线索的过程中，另外的机会出现了。而那个线索才是我注定要追寻的……那条路跟我所追寻的形成一个交叉。直觉是不理性的。某件事引导你到另一个毫无关联的关系，那个关系又把你带到另一个异乎寻常的机会，那个机会的主人恰好是你最后接触的人的姐夫。

“你们已经听过我的解释：无形网络。它知道你需要的是什么，并正在运用 6 度间隔理论引导你走上正确的方向。你也许会最终取得你所想像的结果，只是并非通过你所想像的途径。只要你能达到目的地，走的是哪条道并不重要，对吗？”萨姆停顿

---

[ 一分钟百万富翁 ]

---

了一下。“我说的意思是，我的直觉跟你们的直觉略有不同，可是也许我们双方都需要随着那个无形网络走。只是，要记住，埋藏金子的地方往往是些‘旁门左道’。大家都听懂了吗？”

米歇尔缓缓点头。这时，又高又敦实的斯蒂法妮推开了会议室的门，推进来的芬香四溢的小车上装满了红豆、米饭、鲈纳和蟹肉饼。

一班人无不感激地扑向这一车美味。米歇尔饿极了，刹那间，脑子里除了头几口外什么都不想了，接着，她又不得不停止往嘴里狂塞。然而，尽管大家都像饿狼似的，却没有因此从手头的业务上分心。

雷内满嘴米饭地说，“萨姆，你刚才说的那件事，昨天正好发生在了我身上。我昨天从学校回家以后，就一脑袋扎进我登记了执照的房地产销售公司的多重上市项目。我有点业务生疏了，因为我已经有大约两年时间没有使用执照了。但是，我开始渐渐熟悉起来。那里又有了一个代理，是个老朋友，叫布伦丹，他帮了我的忙。”

“而且他正好在那里。”杰里米挑动眉毛说，显

然他还要加上一个“姆姆”。

雷内已经弯下腰去，把自己的公文包抛到纸盘子的前面。

塞她打开公文包，取出来几个文件夹。“萨姆，我从上市项目里筛褥选出来几个。我已经删除了所有价格超过 100 万美元的房屋÷一那种物业卖起来没那么快，因为找这种房产的人比较少。”

她说得太快，米歇尔来不及消化所有的细节，但是雷内就像决了堤的洪水一样，已是滔滔不绝了。

“我审查了剩下的项目，这样我手里的房产都是抵押余额不大，卖方已经投入了大量资本。这样，我一共有 155 个房产项目需要审查。然后，我研究了每一个房产项目，寻找卖方可能弹性比较大的迹象。”

“譬如有这样的字眼……”萨姆提示道，很像是老师的口吻。

雷内翻腾着她的文件夹。“譬如有这样的字眼：已经转让。必须出售，卖方考虑交换，业主有可能愿意承担部分融资。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

萨姆点点头。

“好吧，这里没有多少线索，但是其中有 10 个项目暗示了灵活性。然后，昨天夜里，我打算接触一下代表这些卖方的各个代理。我想，如果代理愿意在上市表格上暗示一些灵活性，那么就表明更多的是代理的想法，而不是卖方的主意。我觉得，在这个地区最具有创造性的代理能够清楚地掌握一些积极性最高的卖方的情况。”

“那么你发现了什么？”萨姆问道。

“呃，我只联系了 4 个人。另外 6 人，我留了口信。不过，我的发现很激动人心。我对他们每个人都明确表示了我要找的是什么——能够让我在 90 天或者更短的时间内翻修后迅速出售的房产。结果，我的直觉是对的……我从上市服务清单中挑选出来的房产，没有一个符合我们的苛刻要求。不过，有个经纪人觉得他有个客户愿意大幅度降低价格——如果我们能够迅速支付他现金。”

一直把注意力放在美味佳肴上的杰里米，听到现金二字便抬起了头。“萨姆，我很高兴我们进行了

这种工作分工，因为我没有去跟踪大量这类的事情。但是，有一个词是我一直理解得非常好的，那就是‘现金’。你能不能透露给我，所有这些我们理应拿出来的现金从哪儿来呢？如果有人要审查我的资金状况，他们就会立刻掉头。”

“这是刚起步的投资人普遍的认识，”萨姆指出。“他们认为他们要用自己的现金，用自己的信用……”

“如果有人要审查我的信用情况，那买卖就没戏。”杰里米强调说。

“我也一样。”米歇尔附和道。好像大家还不了解这一点似的。

“正是这种态度，”萨姆继续道，“导致人们不去买房地产。正像我要努力教给你们们的，先别打断我的话”——她迅速瞥了一眼要抗议的众人——“设想一下，拥有 1 000 万美元现金的信用额度会是什么样子……”现在她拿眼直接望着杰里米，“……而且你可以用这种额度购买你能够找到的所有批发价格的房地产。你在谈判的时候会有多少信心？”



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“那样我会觉得，呃……也许稍微多一点信心。”杰里米的讥讽是在暗示，事实上他会觉得信心百倍。

“问题就在这里。就在此时此刻，当你试图谈判的时候，你的立场就不坚定，你会感觉不诚实。你知道自己没有必要的资金购买房产——没有信用额度，没有现金，没有稳定的收入来源。你知道到了审查你是否有资格申请银行贷款的时候，你就会被发现。所有这些想法都会通过下意识从你的身体语言、你的姿态、你的用词、你的眼睛里透露出来。你就是一块活动展板，在高声尖叫着：‘我是一个赖账的人！’杰里米，在你提出报价之前，你必须信心十足。信心就像是在银行拥有现金。那么你从哪里找到这种现金呢？它就在你的周围，就在此时此刻。几十亿美元的资金正待在他人的银行账户里，就等着投入工作，赚取比可怜的 3% 或 4% 高得多的利润。我就是这么做买卖的，杰里米。我并不使用我自己的钱，我也不用我自己的信用额度。我用别人的资金。这是杠杆作用。”

“太棒了，”杰里米的冷嘲热讽依然如故，“我

们从哪里找这种人，会扑到我们这样的人身上，希望把所有这些现金给我们呢？”

“眼下，我不准备告诉你。但是，一旦你们有人为我找到了一个值得大声吆喝的买卖，相信我，现金只是一个电话的事。”

“我绝对对那个电话号码感兴趣。”杰里米评论道。

米歇尔心想，难道杰里米以为萨姆是在编造这一切，以便让他们不断干活？一只不存在的胡萝卜后面跟着一根过于真实的大棒子？我自己是不是也在这么想？

“公式是这样的，”萨姆继续道，“‘找到它，筹措资金，然后翻新转卖。’ 呻，e 首先，你要找到一笔好买卖；然后你去寻找融资资金；最后，转卖获取利润。”

雷内再次加入谈话。“呃，我觉得我已经接近完成这第一部分了。我的经纪人布伦丹是个很出色的家伙，他非常清楚我在找什么。眼下，他正在为我四处打探呢。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

听着这些对话，米歇尔思忖着，要想不相信无形网络，难度更大。

“按照我的考虑，”萨姆说，“我们有大约 30～45 天时间四处打探——正如你说的——筛选出几个潜在的房地产交易。这样，我们有 6 个星期的时间翻新转卖。时间很紧张，但是我们必须找到至少一两个，最多 3 个交易来翻新转卖……每个交易为 5～10 万美元，这样加起来差不多。”

“你当真认为我们能在 90 天内挣到 25 万美元那么多钱吗？”萨默屏息问道。

“通常情况下不行，”萨姆回答，“大多数人在追求梦想的时候并非好像自己的性命取决于此，或者”——她看了一眼米歇尔——“好像自己孩子们的性命取决于此。大多数人的态度是‘我们来努力试一下’。他们准备在看到任何麻烦的迹象时就打退堂鼓——更不用说在没有成功的时候会埋怨运气不好或者埋怨他人了。我卷进这件事是为了帮助米歇尔，但事实是，我过的这一辈子就好像我的性命取决于此，因为我的性命的确取决于此，”她笑笑，“如

果你们能理解的话。”

米歇尔把自己的盘子推到了一边。她吃饱了。

显然，萨姆也吃饱了。她站起身，在另一张挂图上翻过一页。然后，她用红笔写下了以下几个大字：

期限  
后果  
别无选择

“米歇尔有一个期限，面临一个后果，但没有其他选择。正是在这种情况下，你们再也不能指望你们自己……你们必须引进其他力量来帮助你们。我们现在为什么那么心甘情愿地帮助她呢？因为她别无选择。这么做能够充分发挥人的力量。并不是所有人都会聚集到你们的身边，但是合适的人们会来的。他们会加入这支队伍，因为你们在玩一个大游戏。”

“萨姆，”杰里米打断她的话，“你刚才说你有

[ 一分钟百万富翁 ]

---

什么新闻要告诉我们。”

“是的，我有些消息。请你们都放下叉子，因为我需要你们全神贯注。”

萨姆向大家介绍了背景情况。她给规划委员会的一个朋友打了个电话。那个朋友并不是个选举出来的官员，而是一个地区职员。所有大型开发项目的规划必须经过他的办公室才能进入到地区委员会审批。他们计划将对一个大型新商城项目进行投票。

“有关该项目的一些消息已经见诸报端。可是，我的朋友告诉我，尽管委员会面临很多政治压力，要他们否决该项目，但他听到一些流言说，项目可能会获得通过。如果项目被批准，那个地区附近将出现大量的建筑活动，会大幅度影响到房地产价格。所有与商城相连的沿街住宅房屋将都适合改造成办公楼。迄今为止，商业分区工作一直没有理由进行，可是现在，随着对面街上的分区，改造的可能性巨大。

“我给你们举一个简单的例子。假设有一套 1 000 平方英尺的公寓，租金为每个月 1 000 美元。

作为一个小办公室，同样的面积，租金可以达到每个月 2 000～3 000 美元。这样，房产的价值实际上上升了 2～3 倍。虽然那个地区已经有了一些房产价值的投机活动，不过我感觉，如果我们把精力集中在那个目标地区，是会找到一些冷门交易的。所以，米歇尔，在你等待蒂莉再次来电话的同时，我要你去一趟法院，复制一下商城规划场地周围 10 个街区的地图。把那些地图拿过来，粘在一起，然后挂在墙上。”萨姆指了指挂有莫奈复制品的地方。“我会安排员工把这些艺术品取下来，这样你可以挂地图。然后，我要你系统地联系一下所有房产的每一个业主。不得已的话，你就挨家挨户地去敲门。大多数业主都会知道重新分区的事情，因此会要求为他们的房产获得最高的报价。我要求我们大家从这个地区里的 1 000 家房产中找出四五处，其业主有某种需求，可以低价出售。”

米歇尔点头同意，虽然她不很清楚究竟该怎么做。

“现在，请注意听，老鹰们，”萨姆继续道，“随

[ 一分钟百万富翁 ]

---

着我们通过我们的网络，伸出越来越多的‘触角’来寻找非常急于出手的卖方，事情会开始有点乱。我们需要在报纸上做自己的广告。我们要开始电话战役、直邮战役、走访法院……我们这才刚刚开始。就像是个大漏斗。在最上面的是所有可能朝着我们这个方向流淌的交易，其中的 95% 不会有结果……只有 1 / 20 的买卖是值得看的。我们的目标是要在今后的 30 天内评估 1 000 处房产。我们会有几百条线索需要跟踪。这项工作很乏味，会有很多小小的挫折，少量有成功希望的会走向失败。然而，只要有一两笔交易，就值得付出所有的辛苦。电话会开始响起来，人们会一窝蜂地打过电话来。这里就像是一个大型中心站。”

雷内突然坐直身子，仿佛遭到了小小的电击。“我把手机设置成振动了。”见大家都在朝她看，她解释道。她已经掏出手机，看了看来电显示，然后说，“我想是我的经纪人来的电话。我出去到走廊里接。”

雷内离开的时候，萨姆给一班人布置了下一步

工作。杰里米和萨默继续在因特网这个“大海”里寻找他们的百万美元的“针”；米歇尔被派去法院；萨姆自己撰写广告，准备在当地报纸的分类广告栏里刊登。大家正要分手的时候，雷内回到了会议室。

“我们有了一个取消回赎权利抵押物的好线索，”她激动地说。“米歇尔，你愿意跟我一起去吗？我们看完这个房产后，我开车送你去法院。”

## 79 天.....

米歇尔和萨姆朝“岩石”方向走去。她们已经好几天没有一起到那里去了。可是，如今在这个清新的仲秋的清晨，展现在她们面前的是一片片妖娆迷人的橘黄和红色，那是越过山丘的树丛。整个景色叫人叹为观止。在完成了平常的程序——喊出目标和“宣言”台词——之后，萨姆和米歇尔并肩坐了下来。

米歇尔迫不及待地跟萨姆谈了她的一些主要的



[ 一分钟百万富翁 ]

---

忧虑。她们仿佛正在进入太多的米歇尔过去从来想像不到的全新的领域，而且是“来势凶猛”。她的脑子的运转渠道仿佛被她来不及消化的信息堵塞住了。玩具、房地产和因特网，都搅在了一起。她感觉自己成了一个中心焦点，是整个程序的支点。作为一个支点，她必须非常强硬，但是她感觉自己一点也不强。她感觉自己好像在将所有这些人置于风险之中，在浪费他们的时间、破灭他们的希望。

她知道米歇尔会理解这些，还会给她提供某种答案。萨姆坐在她的旁边，晃荡着双腿，遥望着云彩笼罩的美丽山峰，开始说起来。

“你丈夫的名字非常有趣——基甸。你知道这个名字的意思吗？”

“不，不很清楚。”

“它的意思是，砍倒敌人的人。”

米歇尔皱皱眉，“你是从哪儿知道的？”

“前几天的夜里，我在翻看圣经，碰巧看到一个故事，说的是《圣经·旧约》里的英雄，名叫基甸。”

“啊。”

“基甸生活的那个时代，以色列国被米甸人控制着——那是南边的一个民族，大约在今天沙特阿拉伯的位置。7 年以来，以色列人生活在水深火热的压迫和贫穷之中，因而他们在祈祷中向真主呼唤。有一天，一个名叫基甸的年轻人正在摔打少得可怜的麦子，这时一个天使出现在他的面前。”

“我敢打赌他吓了一大跳。”米歇尔说。

萨姆咯咯笑了。“天使对这个可怜的农夫说，‘真主与你同在，强壮的武士。’基甸四处望望，说：‘谁是我？’‘是的，你，’天使说，‘去拯救你的国家吧。’基甸说：‘我怎样才能拯救我的国家？我们家是我们部落里最弱的，而我又是我父亲家里最小的儿子。’天使说，‘带着你的力量去，摧毁米甸人。我会跟你在一起的。’”

“他做了什么？”米歇尔突然产生了兴趣，问道。

“这就是故事最精彩的部分。基甸聚集了一支 32 000 人的队伍后，天使说：‘你的军队太大了。当你击败了米甸人之后，我不希望你吹嘘是你自己

[ 一分钟百万富翁 ]

---

击败了他们。要对那些害怕的人说，他们可以回家去。’于是，22 000 人回家去了。这样，军队就剩下了 1 万人。”

米歇尔露出惊愕的表情。

萨姆竖起食指。“‘但是，’天使说，‘人还是太多。把他们带到河边去，然后把用手捧水到嘴边的和跪下来喝水的人分开。’那是为了表明哪些人作战准备做得最好。这样，32 000 人就只剩下了 300 人。有了这 300 人，天使答应将敌人送到基甸的手里。”

萨姆停顿了一会儿。“他是这么做的。半夜时分，基甸和他的战士们包围了底下山谷里的米甸人的军队——敌人的士兵多得像蝗虫，他们的骆驼像海滩上的沙子一样数不胜数。基甸的士兵只有一个喇叭和一只泥碗，碗里有一个火把。看到基甸的手势，每个士兵都摔掉了泥碗，吹起喇叭，高喊：‘真主之剑，基甸之剑。’下面山谷中敌人帐篷里睡梦中的士兵被喇叭声惊醒，跌跌撞撞地跑出帐篷，看到的是山谷四周的火把。混乱之中，他们开始相互厮杀——这就是怡人的火！那些没有被杀死的士兵落荒而

逃，后来被打败了。那天，米甸人死了 12 万。”

“哇！”米歇尔说。

“我想我知道你为什么会有来势凶猛的感觉，蝴蝶。就像基甸一样，你感到疑惑，‘一个弱女子怎么能够打败老埃里克森夫妇的军队？’”

米歇尔被逗笑了。

“但是，要记住基甸的合伙人是谁。你和上帝一起就无所不能。但是，没有这种精神基础——即使你像米甸人一样强大——你的军队最后会相互厮杀，你的队伍会溃不成军，你会输掉这场战斗。”

“啊，”米歇尔陷入了沉思。

“我称之为精神算术法。你要么跟上帝在一起——乘以无限；要么不跟上帝同在——乘以零。1 乘以无限等于无限，但是 100 万乘以零仍然等于零。正因为这个，我才捐献。我希望上帝站在我的一边。”

米歇尔坐在那里，陷入了深深的思索。她刚刚发现的自己已故丈夫姓名的新含义对她的触动最大。

几分钟之后，萨姆抓住她的双手把她拉了起来。

“来吧，”萨姆说，“我给这个班子准备了一个有趣

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的练习，今天上午做。我们可不能迟到啊。”

## 78 天.....

米歇尔在会议桌旁坐下来。她看到在她的面前放着一个小白盒子，上面系着紫色和黄色的带子。班子的每个成员面前都有这么一个盒子。

“请吧，”萨姆微笑着，“把盒子打开。”

每个成员都在盒子里发现了 500 张挺括的白色名片，用凸起的烫金字母印着各自的姓名。在姓名下面，印的头衔是百万富翁老鹰。

“真叫人激动，萨姆，”杰里米说，“谢谢。”

“看看背后。”她怂恿着。

大家翻过名片，看到背后印的是 1 000 美元。

“这是什么意思？”萨默问道。

“我很高兴你问这个问题，”他们的指导老师应声说道，“当你们向某人递出这张名片的时候，他们可能也会问同样的问题，‘这是什么意思？’”

每个人都期待地点点头。

“你们会这么说……这张名片价值 1 000 美元，所以别弄丢了。我是个房地产投资商。如果你听说什么人急于出售自己的房产，请给我打个电话。如果我买下了那人的房产，我就会为你提供的线索而付给你 1 000 美元现金。”

“哇，这可是一大笔钱。”考特尼说。

“但是，”萨姆说，“跟你们赚取的利润相比，它算不了什么——因为如果你不能赚取至少 2.5 万美元的利润，你根本就不会考虑买下房产。难道你不应该跟那个向你提供消息的人分享一点横财吗？”

考特尼只有同意。

“现在，布置你们的作业，”萨姆继续道，“我们需要在这个地区伸进去更多的‘触角’。我们传播的消息越快越好。所以，无论你们去什么地方——不管是去杂货店，还是去洗衣房、加油站，或者是在银行排队——至少要跟一个人取得联系。索取他们的名片，并把你自己的名片给对方，同时作出解

[ 一分钟百万富翁 ]

---

释。要打破你们的日常习惯，每天要去不同的地方，这样你们就能遇到不同的人。每天要发出去 5~10 张名片。我们永远不会知道其中某一张名片最后会落到什么地方。”

“萨姆，这么做是不是有点走极端了？人们会怎么想呢？”雷内应声说道。

“呃，我们来这么看。假设我给你 100 美元，让你在今天结束之前把每张名片发送到合适的地方。”

“你的意思是，我发出去 10 张名片，你就给我 1000 美元的现金？”

“是的，”萨姆说，“现在，你还在乎人们会怎么想吗？”

“如果你这么说，我不会的……而且我不会在发送了 10 张以后就罢手的，”她笑着说。

杰里米压低嗓门说：“我会跟我看到的每一个人交谈。”

“有一个我非常喜欢的说法，”萨姆说。“关于人们会怎么想你，如果你意识到他们的行动有多么

少……你的担心会少得多。”说完，萨姆发出了一声大笑。

“你是不是说，我们发出去的每一张名片，都能让我们挣 100 美元？”米歇尔大感疑惑。

“我们假设 500 张发送到合适地方的名片最终引导我们找到一个非常出色的房产，让我们获得了 5 万美元的净利。平均下来，我们发送出去的每一张名片就是 100 美元。所以，从实质上说，你每发送出去一张名片，就等于是换回了将来的 100 美元，不是吗？最终，这些关系会开始产生回报的。施恩不图报，最终总有报。”

“啊……”几个人同时作出了反应。

“在报纸上做广告寻求来电也是同样道理，”萨姆继续道。

“我不得不承认，”萨默回答道，“我不知道为什么，不过我很讨厌按照报纸上的广告打电话……我感觉如果他们问我一个问题的话，我会不知道如何作答。”

“好吧，萨默。这里有一张报纸，”她指了指会



[ 一分钟百万富翁 ]

---

议桌上的一张报纸。“……上面有一个电话。假设你根据每一个房地产分类广告打一个电话，我就付给你 100 美元……但是仅限于一个小时之内。你会打多少个电话？”

“能打多少就打多少。”

“你还会不会在乎因为你无法回答他们的问题而感觉自己像个傻瓜？”

“如果你付给我每个电话 100 美元，我就不会在乎。”

“另外，他们怎么会知道是你呢？”杰里米咯咯笑起来。

“谢谢你，杰里米，”萨姆冲他笑笑，“我们在这个月建立的每一个关系，刊登的每一个广告，写下的每一个报价，都是存入银行的未来资金。所以，我们今天要走出去，去赚一些未来的钱。今天是星期六，所以我建议，我们别再待在这间透不过气来的会议室里了。我们分成几组，到街上去走 3 个小时。”

“你是说真的？”杰里米说。

萨姆拿出 2 张 100 美元的票子，拍在了桌子中央。“哪个小组在接下来的 3 个小时时间里发出去的名片最多，就算获胜。但是，你们不能只是把一沓名片留在干洗店里，伙计们。你们必须把名片发送到每个人的手里。而且，如果你交谈的那个人还把自己的名片给了你，就算额外得分。”萨姆看了看手表。“这场比赛于中午 12：30 在市中心餐厅正式结束。午饭我请客。”

一时间，谁也没有动。老鹰们相互交换着目光，仿佛他们的指导老师发疯了。接着，米歇尔看了看考特尼，扬起了眉毛。

“我来赌一把。”考特尼说着站起身，抓过钱包就朝门口走去。

不到 15 秒钟，会议室已是空无一人。

当另外两个小组一边大笑着一边走进大门的时候，萨姆和雷内已经坐在了一个角落。现在是中午 12：45。

“真是不可思议，萨姆，”萨默一屁股坐到米歇尔旁边，说道，“我在刚才的 3 个小时里见到的人比

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我在过去的 3 个月见到的人还要多。有几个人用一种怪异的目光看着我，不过，大部分人都很友好。”

“我同意，”米歇尔接过来，说，“虽然有个餐馆的经理的确叫我们离开。”

“但是，连他也收下了我们的一张名片，”米歇尔的搭档考特尼说，“而且，这里有一张他的名片可以证明。”她用一个优雅的动作将名片拍在了桌子上。

“好了，老鹰们，”萨姆说，“咱们来记分吧。”

萨姆和雷内的小组发出去 35 张名片，收到 23 张名片，总计 58 分。米歇尔和考特尼收集了 18 张名片，发出去 30 张，得分 48。杰里米和萨默故意等到最后才汇报自己的成绩。当萨默把手伸进钱包里，掏出来一厚沓子名片时，所有人都张大了嘴。

杰里米宣布了他们的得分。“563 分。如果我们再花上 2 个小时时间，我们就会把我们的名片统统用光了。”

“这是杰里米的主意，”萨默说，“我们出门的时候，问自己到什么地方能够找到最集中的人群。杰里米说他曾经在马里波萨酒店工作过，所以我们

首先去了那里。到酒店的时候正好有 3 个会议中间休息。所以，走廊和大厅里聚集了好几百号人。我们遇到了一个讲习班的负责人，他正在举行一个房地产讲习班。我们对他说，我们是房地产投资商，有几百万美元想投资。”萨默用期待的目光看了看她的指导老师。“你就是这么告诉我们的，对吗？”

萨姆赞许地点点头。

杰里米插进来说完他们的经历：“我借用了你的话，萨姆，就是你教给我们怎样通过一个电话来寻找要多少有多少的资金。讲习班负责人非常高兴地把我们介绍给了他的听众。我们对大家说，如果交易合适，我们将投入现金，并与他们合作；或者是，如果我们用他们提供给我们的线索买下了房产，我们就付给他们 1 000 美元的酬金。我们简直就像是找到了满屋子的‘猎犬’。所有人都乐滋滋的。”

萨默兴奋地插话：“我当时有点紧张。我过去从来没有在这么多的人面前说过话。屋子里肯定有 250 个人。但是，我们发出去了 250 张名片——每人发一张——然后从他们那里收到了 175 张。而那

[ 一分钟百万富翁 ]

---

只是一个会议。这时，我们两人分头进行，以便占领更多的‘阵地’。杰里米专攻其他酒店，而我就冲进商城和餐馆。过了一会儿，我一点也不在意朝完全陌生的人走过去。”

“你说什么？”米歇尔问道。她已经完全被她那羞涩的朋友迷住了，要听她描述她是怎么“破茧而出”的。

“刚开始的时候，我真不知道要说些什么。可是，接着我干脆决定跟他们说实话——说我们正在努力要在 90 天内赚取 100 万美元，说我们有一个百万富翁在指导着我们。”她看了看萨姆。“我没有告诉他们你的名字，萨姆。”

萨姆朝萨默点点头，像是对她表示感谢。

“可是，一旦我开始说这些话，我跟大多数人就很难结束谈话了。他们希望了解更多的情况。可是，我没有时间了。所以，我告诉他们，如果他们能把自己的名片给我，我就会在 90 天之后跟他们联系，告诉他们发生的一切。”萨默停顿了一下，等待产生效果。“注意，我甚至还遇到一个伙计，他提出

如果我能跟他待上 2 天时间的话——是一对一——告诉他我们是怎么做到的，他就付给我 1 000 美元。”

“啊，萨默，”考特尼打断她的话，“这其中的原因有可能是因为你并不是一个一点没有魅力的金发女郎……”

所有人都大笑起来。

“我不同意，”萨默略微感到屈辱，便反驳道。“他当时跟妻子在一起，而且他们两人都希望我能教他们。你能相信吗？有人愿意付给我 1 000 美元。”

“对不起，萨默，我的意思不是——”

“就是它！”杰里米大吼一声，打断了考特尼抱歉的话。所有人都注意上了他。他凝望着远处，一半自言自语、一半对他的伙伴们说起来。

“一个多星期了，我一直在因特网上冲浪，寻找我们的百万美元创意……而它就在那里……就在我的眼前……一直就在那里。”

“你在说什么，杰里米？”

“哦，我的天……”杰里米说话时，那个“啊哈”让他容光焕发。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“杰里米？”萨默试图把他叫醒。

“对不起，伙计们。我要去测试一下。”

说着，他一个箭步离开饭桌，冲出了大门，把目瞪口呆的伙伴们甩在了身后。

## 77 天.....

米歇尔冲进金色房屋的休息大厅，找到了蒂莉。蒂莉正一个人坐在轮椅上，手里抓着遥控器，两眼直直地盯着大屏幕电视。“你在这儿哪！”米歇尔一看见她便高喊起来。

“哦，亲爱的，来的真不是时候，”蒂莉皱起眉毛，“正在播我喜欢的电视剧呢。”

米歇尔蹲在蒂莉的轮椅旁。“我一直在担心你呢！我给你留了一个上午的口信，可萨默说你不在屋里。最后，我决定还是直接来找你。”

蒂莉低头看了看轮椅上的控制板。“我不敢肯定你以为我去哪儿了，亲爱的。”

米歇尔没有指出蒂莉这种年龄的人突然离开并不是什么个别现象。“呃，可是萨默……”

“米歇尔，对不起，可是这是我着迷的一个节目。你只好等到广告时间了。”

米歇尔叹了口气，在蒂莉背后的沙发上坐了下来。她竭尽全力耐心地看着电视里两个浓妆艳抹的女人为一个患了失忆症的男人争论不休。

终于，屏幕上出现了商业广告。蒂莉把轮椅往旁边挪了挪，以便跟米歇尔谈话。“实际上，我昨天一整天都在我儿子的家里。他有个最可爱的一一不过，不说了，我们还是谈正事吧。昨天上午，我收到了原型，做得难以接受。”

“哦，蒂莉。”

“是的，我自己也非常失望。”

“我们就不能凑合着用吗？”

蒂莉咂了咂嘴。“不行。跟这些高层人物打交道，你只有一次机会。必须是完美无缺。”

“那我们现在怎么办？”

“是啊，所以我到我儿子家里去了。不过，我



[ 一分钟百万富翁 ]

---

首先坐车去了布匹商店。他妻子有一间很不错的缝纫间，啊，我曾经自己动手做所有的原型，那是过去的事情了。”

“你是在自己做原型？”

“呃，不完全是。我和金色房屋的另外一个住户眼下正一起制作。埃莉诺还是个好裁缝，虽然她的听力不如从前了。我们应该能够在今天夜里结束。不要以为你看见我待在电视前面就表明我没有努力工作。”

“我从来不是这个意思——”

“顺便说一句，昨天晚上，我在跟另外一个住户——杰克·莫里斯——一起吃饭，他当了多年的律师，在几家公司的董事会里任职。我一直在跟所有人谈论我们的‘会说话的熊’，其中也包括他。杰克认为它非常适合用于为慈善事业募捐。住在大厅那边的有他的一个伙计，在慈善领域也有着丰富的经验。他把这种事叫做慈善主义——是资本主义与慈善事业的交叉路口。你明白吗？你以最低的批发价格提供产品，然后你和慈善机构分割利润。大家都

是赢家。”蒂莉微笑着。“你觉得你的朋友萨姆会批准吗？”

米歇尔往后一坐。“我知道她会。我很感激，谢谢你，蒂莉。”

“另外，住在这里的还有我一个朋友，她儿子是进出口方面的专家。他在香港有关系，能够在电子产品方面给我们一些好买卖，如果我们需要的话。”

“那么你要我做什么？”

“你不用担心。你只要继续祈祷，让小蒂莉来创造奇迹。我已经有 10 年没有尝到这么多乐趣了。除了那可恶的缝纫机。这些新潮玩意儿——如今统统计算机化了。光是看那些该死的说明就花了我一个小时的时间。”

“你在孩之宝里面的伙计们还没有消息吗？”

蒂莉摇摇头。“虽然现在有了那么多跟人联系的方法，其实联系起来比过去还要困难。你不觉得这很可笑吗？我们一直在交换信息，不过我相信，他们会为我们办成事的。”

“蒂莉，你是最棒的。”米歇尔抓住蒂莉的手，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

可是，商业广告播放完了，因此，她们的谈话也到此结束。

## 76 天.....

杰里米请班子的所有人于早上 7 时在会议室集中，他要宣布一条“强度能震动整个地球的消息”。所有人都能参加，就连雷内也来了，尽管她必须在 7：45 离开，以便及时赶到学校。

米歇尔面带微笑走进了会议室。杰里米和萨默已经把 2 台电脑终端放到了房间一头的餐具柜上，但是，他们的挂图和图书所占的“领地”已经迅速扩展到了房间的中央。

杰里米已经把会议桌椅在他面前排成了一个半圆。“大家都到了吗？好吧，好吧，请安静。”杰里米像只笼子里的老虎一般踱着步。米歇尔注意到，他那一度别扭的步态变得比过去稳健、优雅了。他还理了一个惹人注目的新发型，还穿了一件运动衣。

等他戴着领带走进来的时候。我就需要准备甘油酸脂了，她心想。

米歇尔跟所有人一样老老实实在地坐了下来——只有萨姆除外，她高高地坐在了桌子上。大家都知道，杰里米一直在努力工作，知道他对自己的展示非常激动。米歇尔希望他能够拿出一些跟他的激动程度相匹配的东西。

他低头看了一眼正在检查自己弄破了的指甲的萨默，然后开口道：“大家都去过厕所了吧？我需要你们 15 分钟的时间，然后你们可以随心所欲地用你们的提问来攻击我，也可以简简单单地说我疯了。虽然我觉得你们不会这样。

“上一回，我跟你们大家通报了，我正在努力寻找免费信息，就是在公共领域的信息，然后包装一下，在网上出售。

“我给你们介绍一点背景情况。我知道，我知道，你们很多人不需要背景知识，但是我希望我们大家都在同一个网页上，如果你们明白我的意思的话。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“我和萨默采取的第一步是开始创建我们的清单。各个公司都会花费多年的时间创建这种客户清单。过去是用直邮的方式——现在越来越多的是电子邮件。我和萨默一开始就很明确，我们没有时间做这些事。”

“我绝不是什么数学天才，”萨默打断他的话，“但是，连我都知道，90天的时间出不了2年。”

杰里米此时显得很焦虑，这让米歇尔感到非常不解，但是她没有理会。杰里米继续说，“我把所有的时间都花在了这个项目上。我甚至在把上厕所的时间压缩到最低限度。可是——”他拍了拍自己的脑袋——“经过我们史无前例的潜心努力，我们终于获得了一组电子邮件清单，总计将近100万个姓名。”

米歇尔带头欢呼起来。

“你究竟是怎么做到的？”雷内问道。

“我想说‘易如反掌’，而且做完了以后，好像的确是这样。”他的脸笑开了花，一副洋洋自得的模样。“不过，我先补充一点。”

“我们在获取这些清单的同时，还在寻找可以包装出售的绝妙信息。我检查了一些政府网站，因为，”他迅速地用拳头捂着嘴咳嗽一声，“呃，我还欠着山姆大叔一些债没有还，但是我一直在工作还债。如今——很凑巧吗？你们来当裁判吧。不过，先看看我发现了什么。”

他掀起了离他最近的图表上的第一张空白页，露出了一下几个标题：

如何买便宜的新车

增长中企业的营销战略

降低汽车保险成本的 9 个办法

降低产权房保险成本的 12 个办法

机智的力量：节省资金、保护地球的窍门

清理你自己的信用：如何置疑信用报告中的错误

省钱 66 法：减少日常开支的实用方法

投资诈骗：骗术的原理及防备方法

挑选理财顾问时必须提出的 10 个问题

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“这些文章是任何有需要的人不用花钱就可以获得的。也就是说，是免费的。是赠品，是礼物。你们知道为什么吗？”他并不等待回答就接着说，“因为这些都是用纳税人的钱编写的，属于公共信息。这就是说，任何人都可以随心所欲地使用这些信息，包括杰里米·卡瓦列里，以及无畏的百万富翁老鹰们。”

“那么你的计划是什么？”米歇尔实在憋不住，问道。“拷贝这些报告，然后出售？”她记得他们过去谈论过有特殊兴趣的人群，以及他想向这些人出售信息的想法。

“那或多或少是最初的想法，”杰里米用深情的目光看着他的清单说，“它仍然是计划的一部分。这只是我们找到的财经信息的一小部分。

“我们找到这些文章之后，我就突然明白了。钱是我们的主题。你还记得我们曾经开玩笑说，要把偏爱巧克力的人当做目标吗？可是，金钱可能是大多数人最感兴趣的惟一个领域。也许除了性以外。”

“我对此不敢肯定。”雷内不很舒服地说。

“泡在女人堆里，让他昏了头了。”萨默冷冷地说。

“让那个男孩接着说。”萨姆说。

“这是有道理的，”杰里米对萨默说，“我们在学习如何赚取 100 万美元。我们为什么不把目标放在跟我们一样对赚钱非常热心的人们身上呢？”

“于是，我们开始编撰一本非常有用的小书——《金钱爱我》——我们可以在因特网上销售。”

“你怎么寻找这样的人呢？”米歇尔大惑不解。

“专门论述金钱问题的电子杂志有几千种。”杰里米回答。

“跟我们说说电子杂志的情况，”萨姆说，“也许有人不好意思问。”

“电子杂志就是通过电子邮件发送的一种电子杂志。用‘杂志’一词比喻有点夸张，可是事情通常就是这么运作的：我查了一个网站，他们主动提出要把我放进他们的电子邮件清单里，以便免费订阅他们的在线新闻发布稿。然后，每个星期，有时甚至是每天，我都会收到他们的一封电子邮件。邮



[ 一分钟百万富翁 ]

---

件的内容可能只是一封鼓舞人心的信，也可能构成一份新闻发布稿。”

“我收到过一些类似的东西，”考特尼说。“我只是不知道叫什么。我收到的东西来自我加入的一些小型企业协会。”

“正是这样，”杰里米继续说，“我和萨默联系了几十家这种电子杂志的主人，已经安排要与他们合资。”

“他们为什么会让你用他们的邮件清单呢？”米歇尔问道。

“呃……我当时正在研究这个问题，这时我们的老鹰王后，”他朝着萨姆的方向鞠了个躬，“带我们出去，进行了那次小小的名片发送探险活动。你们还记不记得有人提出来要花 1 000 美元跟萨默学徒？”

萨默撅起了嘴。

“当她跟大家说这件事的时候，当我们大家都在餐馆就座了的时候，突然之间一切都‘到了位’。我们打算出售某种图书，比如说 10 美元一本。但是，

要赚出 100 万美元，我们就要卖出去 10 万册。

“所以，我们应当转而出售‘萨姆的讲习班’。这个班级的名称就叫开明百万富翁辅导班。这是一种强有力的 2 天讲习班，由王后本人亲自传授。价格仅仅是 1 000 美元。萨姆贡献她的时间，用于交换我们 10% 的捐献，受益人为萨姆指定的慈善机构。”

“于是你们就这么放弃了财经图书的创意？”雷内皱了皱眉，看看手表。

“绝对不会！我们打算这么做。我们有大约 20 家电子杂志的 100 万个姓名，在某种意义上，这些杂志都在跟小型企业或者理财公司或者个人资金经理打交道。在下个星期，那些电子杂志都会向所有访问我们网站 [Oneminutemillionaire.com](http://Oneminutemillionaire.com) 的人免费提供我们的图书《金钱爱我》，然后获得一部分利润。

“我们保守预计，将会有 2.5 万到 5 万人免费下载这本免费图书。然后，通过传染型市场营销……这个数字将上升 1~2 倍。我们的目标是要收集 10

[ 一分钟百万富翁 ]

---

万个名字，而且我们当然会给所有这些人免费发送图书。可是这样，那 10 万人就成了我们的邮件名单。我们要在 2 天的时间里给他们每一个人发送一封魅力挡不住的电子邮件，邀请他们跟我们的萨曼莎·安·芒罗合作。以每个弹出广告 1 000 美元计算，我们只需要那 10 万人中的 1 000 人接受邀请。而那仅仅是 1%。1 000 人乘以 1 000 美元就是 100 万美元。”

雷内吹了声口哨。“我喜欢这种可能性。听着，各位，我必须赶去上班了。放学以后我再赶上各位。”她把提包往肩膀上一甩，朝门口走去。

学校，米歇尔的心疼了起来。就在离雷内班级隔几个门的地方，是她自己的……

“我在保密方面做得不错吧？”萨姆笑着说。“我和杰里米在最初的讲习班设想上也进行了深入的思考。我们准备提供一年的辅导，价格是 5 000 美元。我觉得会有一些人来参加的。”

“萨姆，别那么谦虚，”杰里米说。“这是一种改变人生的经历，价值远远超过我们的要价。你们

看到了吗？”杰里米摊开双手。“这是最简单的解决办法。这是奥卡姆的剃刀。”

## 75 天.....

世界第二大玩具公司的办公楼坐落在罗得岛普罗维登斯一座小城市的郊区。这是一栋脉络分明的 2 层砖楼，带有 20 世纪 60 年代初的风格。

对米歇尔来说，它就像黄砖路尽头的翡翠城。她和蒂莉一路颠簸到了这里。虽然丹佛是个中心枢纽，她们也不得不在芝加哥转机。米歇尔从来没有完全体会过一个被困在轮椅上的人面临的是什么样的挑战，尽管有机场人员的帮助，而且到处都有坡道。然而，蒂莉却在整个过程中一直保持乐呵呵的。

“优先通过的感觉不是很好吗？”一个通道服务员把她推到旅客走廊的时候，她对米歇尔说。蒂莉的机械轮椅旅行的时候不方便折叠起来。

现在，米歇尔一边祈祷着——感谢美国残疾人

[ 一分钟百万富翁 ]

---

法案——一边按下大按钮，让自动门保持敞开的状态，以便她推着蒂莉进入办公楼。她们在前台领了胶粘的访客名牌。米歇尔将自己的名牌贴在黑西服的翻领上，然后温柔地打量着她的老朋友。蒂莉往自己的脸上打了少许红粉——红粉打得不是很匀——还在薄薄的嘴唇上抹了口红。在她的大腿上，她正护着自己跟朋友埃莉诺制作的模型。虽然精美方面有所欠缺，却在结实程度上弥补了——至少米歇尔是这么认为的。那是一个艳丽的紫色熊，身体大得出奇，缝纫手法上显得歪歪扭扭的。可是，缝制得非常简单的脸上和用黑色纽扣做成的双眼流露出浓浓的爱意，米歇尔每次看到它心中都会感到一阵刺痛。尽管如此，如果不是因为蒂莉在该公司的关系，显然她们永远不会有这次的见面机会。

最后，杰里米在电子方面帮了忙。想到她们要播放考特尼用温柔的女低音给她自己的儿子录的音时，米歇尔的紧张心情才放松了一些。

在大厅右侧大约 100 英尺的地方是一间会议室。蒂莉知道路怎么走，因此米歇尔就跟在她的后面。

当米歇尔再次为蒂莉把着门的时候，她吃惊地发现，房间比她想像得要小，而且布置得更简单：房间里只有一张桌子、几把椅子、一台电视和录像机。墙上空空如也。

接待她们的是已经在里面等候的主管委员会的 2 个成员——游戏部负责人、50 多岁的娇小女人吉尔。兰森和负责国际玩具采购 N30 多岁的年轻人保罗·马歇尔。其他人陆陆续续地走进来，许多人都拥抱了一下蒂莉。大家或者曾经以某种身份跟她共过事，或者在加入这个委员会以后听说过她。他们的热烈欢迎证明了蒂莉对自己实事求是的评价：她的名声先于她本人。如果她说某个玩具会产生轰动，那么十有八九她是对的。

有几个高级主管由于其他会议迟到了，所以闲聊和情况介绍用了整整 20 分钟时间。米歇尔说得不多；她和蒂莉不一样，一个人也不认识，但是最重要的是，她的紧张感又“卷土重来”了。蒂莉怎么能够那么放松？想得卑鄙一些，惟一的理由就是因为她的孩子们的监护权并不取决于此。不管怎么说，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

蒂莉跟米歇尔组织的班子里的任何一个成员一样卖力气。

负责新产品开发的女人赶来后，公司的首席执行官简单地给蒂莉做了个介绍，然后让她讲话。

蒂莉举起了玩具熊，就好像那是她新出生的孙子。“女士们、先生们——而且我必须说，我很高兴地看到，在这里的女士比我 50 年前要多——”

米歇尔闭上眼睛。

“——我在过去的 10 年当中一直在琢磨，我是不是还能有个玩具创意，而现在看来的确如此。这就是那个创意。”

米歇尔又睁开眼睛。即便在不起眼的日光灯下，蒂莉神采飞扬，仿佛她的灵魂把自己虚弱的皮肤照亮了。她不再是个萎缩了的残疾女人，而是将米歇尔如今能够看到的内心世界展现了出来。

“你们都知道，我一直想把既能赚钱又能给孩子和父母亲带来好处的玩具推向市场。你们已经见过大量填料玩具动物，而且在过去的几年中，你们见过了我们能够想像得到的所有机械装置——这不，

我的外孙女有一个小 CD，会教她怎么下棋——可是这个东西很是特别。”

蒂莉把玩具熊抱到脸边，好像本能地挤了它一下。从玩具的里面传出来的是考特尼温柔的声音。“宝宝，我现在正在想你呢。我希望你会做些非常、非常甜蜜的梦……”

随着录音的播放，会议室里安静极了。虽然考特尼并不是在场的任何人的母亲，但是，她在做录音的时候脑子里想的是她自己的儿子，一个母亲对自己孩子的爱如同怡人的芬芳在会议室弥漫着。

录音恰到好处地停下来后，蒂莉用实事求是的口吻继续描述了该玩具的各项好处。玩具熊的设计非常独特，色彩丰富，而且充满乐趣。熊的身子做成一个枕头的模样，所以孩子可以把它带上床。但是，最大的优势在于将填料玩具动物和个性化口信结合了起来。她帮着委员会成员们想像，当他们给自己的小儿子、小女儿留下口信，而孩子们能够一遍又一遍地听这种录音时，会是什么样的情景。那是一个故事、一首诗歌、一种祈祷。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

她对他们说起了世界各地的祖父母们购买的数以百万计的新型画框。这种画框会“说话”，因为祖父母们可以留给家里一个带有老人画像的口信。而这个玩具熊的力量更强大，因为一个小孩子不能拥抱一个画框。

“如果你们这里有人家里有小孩，我是指还不到少年岁数的孩子——因为此时他们会发现你并不是真正的太阳和月亮\_那么我肯定你们时不时地会因为差旅的关系把他们留在家里。每天，你都不得不离开他们去上班。想像一下，你的孩子正想你想得发疯，而孩子惟一需要做的就是按下一个小按钮，然后你就在那里了。”

有个年纪较大的男人咯咯笑起来。“我对这种暗示感到受宠若惊，蒂莉。可是，我的孩子们已经 30 多岁了。”

蒂莉用锐利的目光看了看他。“那就想想你的孙子。”

在接下来的短暂沉寂中，米歇尔谨慎地扫了一眼屋里人的表情。大家都被迷住了。但是，蒂莉警

告过迈克尔，这仅仅是第一阶段——尽管很关键。她们必须要设想并指出整个过程中的任何反对意见——因为如果这些意见不在此时此地说出来，事后也会出现，也许是委员会，也许是批发商，也许是零售商，也许是消费者。蒂莉开始提出并回答一些可能出现的反对意见。委员会因此活跃起来。负责新产品开发的女士举手发言。“你们知道，我总是有一种感觉，像这样的东西几乎就是一种大脑控制。也许我是惟一这么想的人，不过我对此还是有点担忧。”

迈克尔的心中再次充满了谢意，这次是因为蒂莉完美的事先准备。她插话回答道，“如果你想讨论大脑控制问题，那就想一想，事实上这个国家的孩子们基本上每星期都要在电视前面花费 50 多个小时。那才是大脑控制。你难道不认为父母们应当能够至少控制自己孩子们生活中的一分钟时间？就是他们录音里的一分钟？父母们重新获得程序设计控制权的时候已经到了，而且是从他们为自己孩子们录音的这一分钟开始。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

脖子上系着鲜艳的黄色领带——领带上印着微缩的“笨蛋先生”——的一个男士发表评论，“我看到有些研究说，妇女不太愿意在这种设施上录下自己的口信。她们在当妈妈方面都是完美主义者，除非是十全十美的事情，否则她们是不愿意做的。这非常像作者心理阻滞。”

“那就让当爸爸的做吧。”另一个男士开了句玩笑，结果他得到的只是在场女士们恼怒的目光。

蒂莉在对这种担忧做出答复的时候，没有理会那句玩笑和女士们的目光。“我们要随着玩具提供二本小册子，上面有父母们可以应用的一分钟台词。

“它几乎包含所有祝福类的话语。”那本小册子将包括现代的和经典型的一分钟临睡前睁故事；为那些敢唱歌的人准备的他们最喜欢的歌的歌词；以及——也许是最重要的——针对儿童普遍害怕的事物而编写的语句，比如黑暗、灾难和死亡，还有的针对儿童的常见毛病，如尿床、羞涩。蒂莉向大家保证说，这最后一部分内容已经由全美著名的心理学家们编写完毕。

米歇尔紧闭双唇，没有笑出来：心理学家方面的工作，她们目前还处于创意阶段。蒂莉眉飞色舞地接着说，“我们还会在网站上提供更多的语句。当父母的可以上网去免费下载。”她眨了眨眼。

一个长得有棱有角、黑不溜秋的女士表示担心，说该玩具熊对于有些不熟悉电子玩意的父母来说，在技术方面可能过于先进。

米歇尔仍然是胸有成竹。“我知道，要人们在各种不同机器上录下自己的声音，曾经非常困难。可是，我们设计的这个玩具比电话应答机要容易得多，比人们在手机上留声音口信要简单 10 倍，而这些是如今几乎所有人都得做的事情。只要按下一个按钮，人们就可以轻而易举地录制、抹去口信。”

那位女士好像没有完全消除顾虑。“那么如果孩子们走进商店，在货架上的玩具里录了口信怎么办？因为我想你是希望一个家长能够尝试一下的，对吗？”

可是，刚才自我介绍说来自产品开发部门的一个男士开口了。“对这种事，我们很有经验。我们吸

[ 一分钟百万富翁 ]

---

取了教训，我们的方法基本上就是提供一个简单的 10 秒钟口信，可以让家长在示范模式下听。”他环顾四周，“你们大概已经知道了埃米担心的是什么——可能有些少年会走进来，在玩具熊身上录下一些脏话。孩之宝玩具不会出现这样的情况。而且，即便是在玩具已经售出之后，我们能够设计成家长能够控制并锁定他们希望的录音口信，这样，其他人谁都无法更改口信。”

讨论进行了一会儿，米歇尔和蒂莉抛出了跟委员会一样多的质疑。随着这些担忧被摆到桌面上，然后得到解决，会议室里激动的气氛明显上升了。米歇尔更加发自内心地意识到，这个屋子里的人个个都是经验丰富的专家——有关市场营销、产品包装和设计方面的创意就像乒乓球一样在会议室里来回跳动。

不知怎的，会议的讨论不知不觉地从“是否可行”转入“何时进行”的问题。可是，当蒂莉告诉他们，该玩具熊必须在 90 天略多一些的时间内进入生产供货阶段时，那个一身黄色衣服的男士说，这

一次她真的是发疯了，而所有其他人都纷纷表示同意。“我们通常需要的时间是 12 至 18 个月。”

面对这个问题，蒂莉泰然自若。她对米歇尔说过，她了解公司里的这班人，知道他们拥有她所说的“创造奇迹”的力量。如果从上面传下话来，说这个玩具必须进入“快车道”，那么它就成为现实。会议室里没有一个人记得公司有过哪种玩具在不足 4 个月的时间里“快速”出台的历史，但是蒂莉显得信心十足，觉得自己能够成功。

在这种必胜无疑的心态中，会议的最后阶段是讨论玩具的名字问题。他们讨论了几百个押韵的名字后，米歇尔——她在这个问题上一直缄口不语，觉得应该由专家处理——脱口说道：“永远在身边的熊。”

会议室里议论纷纷，只见大家都在点头认可。这时，她接着说：“当我丈夫不得不因为工作缘故离开家的时候——这种事情对于他来说太频繁了——他总是吻着孩子们对他们说，‘别担心，就算是你们看不到我，只要知道我永远在你们身边就行了。’”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

虽然说起来就有一种又苦又甜的感觉，米歇尔还是说了出来：“这个玩具会提醒孩子们，无论妈妈爸爸在什么地方，他们总是在他们的身边。”尼基，汉纳，我很快就会到你们的身边。

## 70 天.....

从孩之宝会议回来后，米歇尔已经在几天前赶去地区法院，调查有谁在按揭还款方面违约。米歇尔发现，事实上在过去的 30 天里，违约事件有好几十起。这对于她来说是十分惊人的。人们为什么不为自己的住房付款呢？这时，她想起自己没有能力继续支付银行贷款、无法保住自己房子的事情。想到这里，她带着更大的热情继续审查违约清单。

不论导致业主们拖欠款项的原因是什么，他们的不动产的确是五花八门。她看到有豪华昂贵的房屋，有廉价住房，有共管公寓，有空场地，有城镇住房。

她用了大约半个小时时间记下所有那些不动产的名称和地址后，决定运用一下自己的直觉。这一步骤感觉有点奇怪，但是她知道自己不得不挖掘无形网络的力量——这么多的信息，的确没有什么合理的方法进行检索。因此，她在一页一页地翻看的同时，尽可能地进行关键性思索。她跳过了许多带有好数字的不动产，其原因仅仅是她感觉不对。

最后，她的目光盯住了大约 200 多个违约不动产中的 3 件。然后，其中的一个似乎尤其特别。

该不动产的按揭金额为 3.5 万美元。由于还款时间已经拖欠了 2 个月，因此取消回赎抵押品权利的期限只剩下 2 个星期了。米歇尔复制了地址；其所在社区环境相当不错。她决定要开车经过那里，看看该不动产目前的状况是否也很好，并努力评估一下其资产价值。

后来，雷内问她是如何挑选出这个不动产的，而她发现几乎不可能用语言来解释。对于自己挑选过程的最接近的描述，就是不知怎的她透过数字本身看到了背后的故事。她无法准确地想像业主是什



[ 一分钟百万富翁 ]

---

么样，可是她莫名其妙地似乎听到有人在喊救命。

后来她发现，业主原来是个寡妇，名叫简·贾斯柯 j 房产是一座城镇房屋，坐落在里弗代尔南部一个开发得井然有序的地区。各个单元的条件都非常好，至少从外表看是这样。她注意到有好几个窗户上都张贴了“待售”的标识。

她再次核查了一下自己的记录——第一次抵押 3.5 万美元，但没有其他负债。因此，无论谁是该单元的主人，都会两个星期内损失一大笔房产投资。

米歇尔忐忑不安地走向前门。她记得基甸死后，失去房子的感觉是多么痛苦；她还记得萨默的母亲在出售自己住房时的教训。

她按下门铃，然后整了整衣裙等候着。等了整整一分钟后，她又按了一下门铃。终于，门开了，出现在她面前的是个瘦小的白发妇女，略微有点驼背，脸上流露出疑惑、有点难缠的神色。她看上去比蒂莉年轻一些，但是她身上穿的老古董般的家常长袍以及屋里飘出来的一股霉味，显示出日子过得

不那么井井有条，也许脑子也不那么灵敏。

米歇尔慢慢地(也许稍微过于大声地)说：“下午好，夫人。我叫米歇尔·埃里克森。”她迅速出示了自己的驾照，但是那女人没有在意。“你是贾斯柯太太吗？请原谅我下午打搅你。不过，我在地区法院做了些调查，发现你的住房被列到即将取消回赎权利的清单上了。”

贾斯柯太太说话的声音带着长期吸烟的沙哑，虽然米歇尔既没有闻到烟味也没有看见任何烟草的迹象。“你大概是第 10 个来告诉我这件事的人。我一直在对他们所有人说，他们一定是搞错了。我买这个小房子的时候把自己的大部分积蓄都用上了，而且我一收到我丈夫的退休金支票，就立刻去支付月付款。”她用粗糙的手指拉了拉长袍的领子。“所以，你看，我的住房不可能会被取消回赎权利的。”

**这是第一次拒绝**，米歇尔对自己说。“请原谅，夫人，我不怪你对这种打扰感到恼火，但是，我真的不希望看到你因为某些误解而失去自己的房子。你是否绝对肯定你一直在支付月付款？你能不能给

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我看看付讫的支票？”

“我不会让你进入我的房子！”贾斯柯太太怒冲冲地说。她开始要把门关上。

**第二次拒绝。**可是这一关怎么过呢？米歇尔打开自己的文件夹，同时轻轻地用脚抵住大门的下面。

“夫人，请你原谅！不过我这里就有些文件。我只是想确认一下这是你的地址。请你是不是看一眼我从地区法院那里取得的文件？”

“我没有带眼镜。”贾斯柯太太看了看大门，好像很奇怪为什么关不上。

“贾斯柯太太，求你了。你去拿眼镜吧。你应该看看这些文件，因为如果你不采取一些行动的话，你可能会大麻烦的。”

米歇尔不知道为什么这句话最后让贾斯柯太太改变了主意。也许她觉得这是她把米歇尔打发走的最好办法。她作出了要关门的架势，但是几分钟之后——与此同时米歇尔担心贾斯柯太太已经作出了决定——贾斯柯太太鼻子上架着一副杂黄褐色眼镜回来了。她用微微颤抖的双手从米歇尔那里接过文

件浏览起来，一边看一边嘴上念叨着。可是她肯定看不明白。那些法律术语不是她能够看懂的。于是，米歇尔从包里取出一支黄色荧光笔，然后迅速标出了几个关键词句，比如违约通知、拖欠、罚金。

贾斯柯太太明白了那些可怕的字眼。她抬起头来，沙哑的嗓子现在也变得相当清晰了。“你是不是绝对肯定这是政府的官方文件？有人警告过我，说有些人会用些伪造的文件来欺骗老人。”

米歇尔发自内心地说：“我绝对肯定，夫人。我们是在讨论你的住房问题，而我真的是想帮助你。”

贾斯柯太太用粗糙的手指拍着额头。“我简直不明白怎么会这样。”

米歇尔推断了一下。既然贾斯柯太太好像不那么怀疑她了，她便再次提出请求。“我能不能看看你的付款凭证？”

这次，贾斯柯太太让她进了屋。走到里面，米歇尔发现了房子疏忽整理的进一步迹象：她看了看右边的厨房，看到的是油渍斑斑的墙壁和翻卷起来的油地毯。她们进入起居室的时候，她注意到了地

[ 一分钟百万富翁 ]

---

毯上的污渍、肮脏的窗帘，以及足够堆个雪人的厚厚一层尘土。

贾斯柯太太带着米歇尔坐在一张牌桌旁，桌子上放满了各种文件。米歇尔凑近一看，发现那堆成了山的文件原来是些没有打开的信封。她从上面拿起十几封，随意检查了一些邮戳。看起来，贾斯柯太太好像至少几个月没有顾及正事了。

在贾斯柯太太的许可下，她花了些时间来确认自己的怀疑。几分钟之后，米歇尔叹了口气，把手放在前面的桌子上，然后竭尽全力向贾斯柯太太解释了目前的情形。由于她的贷款严重拖欠，要防止回赎权利被取消的惟一可靠方法就是贾斯柯太太全额偿还贷款。米歇尔怀疑，通过审查贾斯柯太太的邮件说明，虽然她有些收入，但是她的流动资产远远低于 3.5 万美元。

她措辞非常谨慎，实事求是地表示问题的根源在于贾斯柯太太的失误，但同时直截了当地告诉她，她有可能正处于老年痴呆的初级阶段。不管怎么说，米歇尔现在的计划已经超出了她同时想赚取的利润。

她最后真诚地请求，“夫人，我想用什么办法来帮助你解决这个问题。”

贾斯柯又拍了拍脑门。“我真是糊涂了。我不知道该怎么办。你真的要帮我吗？那些来敲门的没有一个说要帮忙的。他们里面有个人长的胡子真可怕。”

米歇尔宽慰地抓着她的手臂。“是的，我会帮助你的。我保证。”

贾斯柯太太坚持要先给米歇尔沏一杯茶，然后再继续谈。“你真是个好人。”她把茶递给米歇尔，茶杯在茶碟里直晃荡。“我打第一眼看见你就能看出来。”

米歇尔看了看茶水。黄褐色的茶水上面漂着什么东西。她看不出来是什么，但是她肯定不是茶叶。

“可是我该怎么办呢？”贾斯柯太太哽咽着，“我没有3.5万美元。我没有家人，一个也没有。我能去哪儿呢？我该怎么办呢？”她的哽咽已经变成了哭泣。

米歇尔在牌桌旁的折叠椅旁坐了下来，握住贾斯柯太太的一只手。“你现在能信任我来帮助你吗？”她盯着贾斯柯太太那双红红的蓝眼睛，祈祷着对方

[ 一分钟百万富翁 ]

---

会运用自己的直觉。

“你能帮我吗？你愿意帮我吗？”贾斯柯太太请求道。“我不认识任何能帮助我的人。”

米歇尔吐出一口气。她感觉自己可能已经清除了第一个障碍。她有一个双赢的计划，但是当然她需要贾斯柯太太同意。米歇尔竭尽全力做了解释。米歇尔将支付那 3.5 万美元，然后帮助贾斯柯太太搬进金色房屋。她用不着再担心洗衣做饭的事情，更不用说账单了，所有这一切现在显然都超出了她的能力。（米歇尔已经注意到了几张过期很久的市政账单，估计贾斯柯太太很快就会失去电话和电力供应——虽然如果她首先失去了住房，这些都无关紧要了。）“我有一个最好的朋友在那里工作，”她说。“她会很好地照顾你的。他们每星期都用车送你们出去两次，而且还有一个图书馆——或者会有志愿人员帮忙，他们会念书给你听……”

贾斯柯太太的嘴合不拢了。她觉得米歇尔仿佛是在描绘天堂的情形。“可是我这里的小房子……”

“我知道，我知道，”米歇尔拍拍贾斯柯太太的

手，“我要做的是把房子翻新，这样我们就能获得最好的价格——翻新的费用由我承担——然后，等我把房子卖掉以后，我们按照五五分利。”

“你真的会为我这么做吗？”贾斯柯问道。

“当然，绝对，”米歇尔说，“我会把这些都写成书面文字，我们双方都得签字，防止……呃，这只是为了向你保证我会履行我的那部分职责。”米歇尔暗自承认，她也希望确保贾斯柯太太能履行她那部分职责。

“哦，谢谢你，”老妇人说，“真是太谢谢了。”

那已经是 3 天前的事情了。房产的评估的确在 10 万美元左右，而且按照米歇尔的标准，房屋的翻新至少需要 3 000 美元，而且还需要 2 000 美元进行粉刷。

“因此，萨姆，”米歇尔坐在萨姆的私人办公室里，从公文包里取出笔记本和笔说，“现在该是你透露你的大秘密的时候了。我怎么才能获得 3.5 万美元的现金，来支付给原始抵押权持有人，以及另外用来翻新的 5 000 美元？在过去的几个星期时间里，



[ 一分钟百万富翁 ]

---

你一直对我们说，我们需要的所有资金仅仅需要打一个电话。”我现在已经准备好记录那个电话号码了。”她用笔在笔记本上做了个记录的动作。

萨姆双手放在脑后，翘起了椅子。“蝴蝶，不管你在这个国家的什么地方，只要交易合适，总会有现金等着，而且会来得很快。你去接待区一趟，拿一本《丹佛邮报》回来。我们每天早上都会放一本新出版的《邮报》。”

米歇尔应声走了出去，不一会儿就带回了报纸。

“翻到分类广告。”萨姆绕着桌子走过来，而米歇尔则盘腿坐在地上，将报纸摊在咖啡桌上。

“我要你找到‘房地产需求’或者‘资金借贷’那部分。哪个都行。”萨姆说。

米歇尔首先看到的是“资金借贷”。这个栏目里有大约十几个广告，是各类不同的贷款人刊登的。上面有大一些的贷款机构，也有小一些的，还有个人在做广告。

萨姆解释道，“这是找到现金的最快捷的途径之一。你只需要看看报纸，找到那些愿意借钱的人。”

啊，咄。“可是，”米歇尔抗声道，“我无法取得贷款资格。我的信用差极了。你早就知道这一点的。”她皱起眉头。“而且当你第一次说起这个问题的时候，我和杰里米都说得非常清楚——”

“这就是跟报纸上的这些人打交道的妙处，”萨姆打断她的话。“他们并不在乎你的信用等级情况，他们只在乎房产是什么情形，能不能还贷款。在这个项目里，贷款偿还点数还不到该物业的一半价值。在这些人当中，有很多人会高高兴兴地借给你钱的。”

“我并不是想讽刺一下人性之类的，可是这里面他们能得到什么？”

“很简单。他们会要求一个高利率，而且他们会要求你提前支付费用。我们称之为点数。如果你打这里的电话，你会发现利息会在 10% 到 20% 之间，而且他们会因为你用他们的钱而收取 10~20 个点。”

“点数是什么？”

“一个点就是你借用的资金价值的 1%。在这个不动产中，你需要借 4 万美元，对吗？所以，他们可能会收 10 个点的费用。因此，如果你要借 497

[ 一分钟百万富翁 ]

---

美元，费用就是 4 000 美元。”

“4 000 美元！”米歇尔用手压住分类广告，仿佛那是她被要求支付的钱。

“一切都取决于你的观点，蝴蝶，”萨姆咯咯笑道，“另一个办法是你根本无法购买房地产，因此你将损失 695 美元的利润——或者应该说是 3 万美元，也就是你跟贾斯柯太太分成后属于你的 3 万美元。”

“啊。”米歇尔低头看看广告。

“这些伙计不是那种硬通货拿出钱来的贷款人。这种方式不能用来支付你孩子们的大学教育费用。它之所以能够对你起到作用，是因为你不会长期使用这种借来的钱。就像这个项目一样，你需要做的可能是用这个房产抵押借款 4: 5 万美元，用这些钱你应当做起来毫无问题。你需要归还的是这部分钱——但是你的贷款人只会给你 40 500 美元，其余 4 500 美元是扣除的点数。这不要紧，因为你会拿那 4 000 美元立刻还清拖欠的第一抵押权款项，然后用剩下的钱来翻新房产，让它呈现出良好状态。”

米歇尔的确在从一个全新的角度看待这笔交易。

“就是说，有人的确会借给我钱，这样我就能买下这个房产。”

“这正是我一直想让你明白的一点。”萨姆瞥了一眼她那刚刚涂成紫红色的心爱的指甲尖。“你细想想，这是另一种多赢交易。算一下这些贷款人的回报率。你把一切都加起来，他们获得的回报率大约在 24%。很不错吧，啊？如果房产被取消回赎权就更好了，因为那时他们会额外得到 6 万美元的利润。”

“那是我赢得的那部分。”

“如果你做你应当做的事情，你就能够得到。除此以外，你没有别的办法买下它。”

米歇尔又低头看看分类广告。她现在是在跟大男孩打交道，心里还有点害怕。一点儿吗？这时，她想到一个主意。“嘿，萨姆，你干吗不当我的硬通货的贷款人？想想双赢的结果。如果我要支付那种费用的话，我宁可把那些钱支付给你。”而且也许你会让出一两个点数呢。

“小老鹰，你必须尽快离开这个巢穴。对你来

[ 一分钟百万富翁 ]

---

说最好的情况是在现实世界当中玩房地产游戏，而不用过多地依仗我。这样的话，当我因为某种原因不能跟你在一起的时候，你就能到美国的任何一个城市里去，从零开始，另外创造出一笔财富来。

“还有一件事，”萨姆把胳膊搭在米歇尔的肩膀上，她们两人的脸挨得很近，“我想告诉你，你让我感到非常骄傲。你还不是一个百万富翁，但是我相信你会是的，因为你走的是开明之道，上帝会保佑你的。从你告诉我的情况看，听起来你对这个妇人的帮助甚至比她给予你的帮助还要大。她不会变得越来越孤独，然后失去一切，最后漂泊到只有上帝知道的地方。相反，她会开始过上一种新的生活。”

米歇尔简直抬不起眼睛来。“谢谢你。”她谦卑地说。

69 天.....

看管协议官员带着法律文件来到金色房屋，让

米歇尔和贾斯柯太太签署。自从搬了家以后，贾斯柯太太看上去不那么忧郁了。尽管她是哆嗦着双手签署文件的，可是当那个官员将支票交给她的时候，她完全明白了其中的意义。“米歇尔，你救了我的命，”她说，“我在这里过得真快活。”

米歇尔非常感动，但是她被自己的支票分了心——那是她的那部分利润——因而无法把主意力全部放在贾斯柯太太身上。她这一辈子从来没有见过数额如此巨大的支票。可是，现在它就在那里，淡绿色支票上用黑墨水写着：29 014. 62 美元。距离 100 万美元还很遥远，但是，这是一个开端，而它代表的完全就是杠杆作用。如果在下一笔交易中，她能够找到一个更大的有问题的房产，那么她就能在同样的时间内赚取更多的钱。

与此同时，这第一笔 3 万美元已经有了去处，其中的第一个 10% 将用于捐献。在萨姆的敦促下，米歇尔已经决定将她的第一张捐献支票一分为二——其中一半给当地教堂，一半给阿尔杰基金会，用于为符合条件的贫困学生提供奖学金。支票的另一

[ 一分钟百万富翁 ]

---

部分用于支付萨姆为了帮助他们起步而发生的费用的一部分。剩下的钱将用于为她已经采取购买步骤的另一个房产进行融资。

正如萨姆一直强调的那样，这是一个数字的游戏。“我们往水里甩的垂钓线越多，”她说，“鱼儿咬钩的概率越大。我们要尽力用我们能够想像得到的各种方法找到它们——报刊广告、直邮、走访地区法院、外州业主、银行、取消回赎权抵押物交易。如果我们想渗透市场，就必须到处宣传。”

于是，一天夜里，整个班子都聚集在她家的小客厅里，给将近 300 个信封装满材料、贴上邮票，要寄给违约业主。

米歇尔已经写好了信。当然，那是一封格式信，但是经过了精心推敲的措辞，传达了班子对按揭人面临问题的真情关心。不管怎么说，不久以前，米歇尔自己就曾经处于同样的情形中。

在信封里夹寄一张班子的合影也是米歇尔的主意。萨姆有一台数码相机，他们就请萨姆的助理斯蒂法妮给他们在外面的树下拍了一张。大家的穿着

都很随意。杰里米想站在萨默的后面给她做个驴耳朵的形象，但是萨姆订了原则。“他们应该看到我们是真实的人，而不是一些疯子。”她严肃地说。

“我过去从来没有这么发过信，”雷内说，“你们觉得我们可能会得到多少答复？”

米歇尔猜测道：“也许有 20 个或 30 个。”

萨姆咯咯笑起来。“也许是在你的梦里。如果我们从这 300 份当中能够得到一两个好交易，我们就该跳后空翻了。这些人应该已经收到过五六封信了，其中有些人可能已经解决了自己的财务危机问题。正因为这个原因，我们值得花时间亲手填写地址。单凭这一点，信封被打开的可能性就会增长许多。现在，我要看到你们都用自己的最佳书法！”

于是，一班人一直辛苦到了夜里，得到的宽慰是壁炉里的火和隐藏式音箱的经典音乐。

萨姆是对的：他们大量邮寄的回复率很低。不过，米歇尔和雷内从他们收到的为数不多的问讯中，轻而易举地连中了他们的下一个项目。起先，是一个妇女收到他们的信后来了个电话。她是 5 个孩



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

子的单亲母亲。她跟丈夫离婚的时候，买断了他在他们住房里的份额，这样，孩子们就能够稳定地住在原来的地方，并在原来的学校继续上学。而且，他们的房子很大，而这正是她这个大家庭所需要的。

为了买断她丈夫的份额，她曾经选择了再融资，结果她的月付款显得稍微有点紧张，但是因为她的薪水较高，还能够应付。这时：她所在的医院出现了经济问题，进行了裁员。她失去了工作，然后有一次付款未能兑现。

雪花般的来信开始塞满了她的信箱，人们纷纷提出要用一个很大的折扣价格购买她的房子——她从中能够得到的好处就是她的信用不会被毁掉。但是，大多数人的来信带有一种威胁性口吻。这时，她打开了米歇尔的信，看到了他们那张不拘一格的集体照，读了那封针对她目前情形的信。“所以我才给你们打电话，”她几乎是哭着对米歇尔说，“我需要的就是搬进一所公寓里去，但是我连搬家的钱都没有。可是，如果我不赶紧做些什么，我就会耽误第二笔付款。如果我的信用毁了，我就很难再翻

身了。”

米歇尔和雷内跟那个妇女见了面，提出要尽全力帮助她。她相信自己用不了多久就能找到一份新工作，但是眼下房屋的维修超出了她的能力。“孩子们可以挤在几间屋子里，”她说，“我必须保证自己的重点。我一直在努力让一切都跟德里克离开之前一样。我们都得面对现实。”

在搬家方面，她需要物质上和经济上的帮助，另外还需要 1 500 美元用来付清自从她被裁员以来一直无法支付的账单。米歇尔和雷内立刻答应了她的条件。

“我还想请你们个人帮我一个忙，”那妇女说——一嫂的神情既放松又有点焦虑。“我知道你们是房地产投资专家。你们能不能帮我注意一下其他住房？比眼下的房子略微小一些，月付款少一点，以便我能够搬回去，也许是明年某个时候，等我稍微存下一点钱。”

对此，米歇尔回答说：“你可以相信，我们会为你竭尽全力的。这些我们完全能够做到。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

她们第二天就起草了文件。当米歇尔从看管协议办公室走出来的时候，她已经是资产 5 万美元的骄傲的业主了。

现在需要做的是将这笔资产变成现金。那位母亲离开时，房子的状况无可挑剔，所以米歇尔和雷内惟一需要做的就是清洗地毯、油漆一下大门，然后在房子上竖一块“待售”的招牌。在 2 个星期内，他们收到的报价是 3.5 万美元，立刻结案。突然之间，米歇尔在银行里有了 6 万美元。她开始考虑要给尼基和汉纳的新屋子漆成什么颜色。

米歇尔的洋洋自得没有持续多长时间。就在那天晚上，蒂莉来电话告诉她，孩之宝的交易流产了。

米歇尔一时哑口无言，最后冒出一句：“什么？”

“那个委员会曾经对我说肯定没有问题。可是，你不会知道，枪毙这个项目的是那天没有参加会议的一个主管。他指出有一家小竞争对手已经生产了一种类似的玩具，结果卖得不好。”

米歇尔打断了蒂莉的话。“就是说他当时没有到场提出。自己的反对意见，所以没有被驳倒。”

“我们当然会驳倒他的说法，”蒂莉生气地说，“我知道他说的是什么屁话，而且‘永远在身边的熊’不仅比竞争对手的好，而且完全不同。我跟那个打电话的年轻人指出了这一点，但是他觉得要再次组织起委员会讨论太困难了。”

“蒂莉，我们必须把它当做第一次拒绝。”

蒂莉咯咯笑了起来。“我就想到你可能会说这种话，亲爱的。我必须承认，当我刚刚听到这个消息的时候，我相当失望。所以我没有更早地告诉你。我坐着轮椅到花园里溜达了一小会儿。我只是无法接受最后的拒绝。这些公司里的人有时会在小集团里交头接耳的，结果几乎成了一个非正式的委员会，他们会在这个委员会里重新考虑问题。”

“不行，”米歇尔坚定地说，“听起来虽然不错，可是同时听起来太缓慢了。我们必须现在就让这个项目动起来。告诉我，蒂莉，一定还有其他办法。把这个项目带给另外一家公司怎么样？”

“呃……”蒂莉犹豫起来，“孩之宝的确有一个大的竞争对手，但是我跟他们一直没有什么运气，

[ 一分钟百万富翁 ]

---

也没有里面的关系。”

“那又怎样？”米歇尔现在激动了起来；她的直觉告诉她，她目前这条路是对的。“我们的目标甚至未必是跟孩之宝的竞争对手达成交易。”

“当然不是！”蒂莉立刻明白了米歇尔的意思，便欢快地说。“我们的目标是要让孩之宝明白，另外有一家玩具公司对我们有兴趣。”

“你现在别发愁了，亲爱的。那些主管在那天的会议上已经掌握在我们的手里，而我们两人有 20 根手指在等着再次抓住他们呢。”

## 68 天.....

如果米歇尔曾经怀疑过萨姆对被动和积极岁差深信不疑的话，那么现在她当然已是心服口服。瞧哇，她一边看着百万富翁老鹰总部——也就是过去的萨曼莎·安·芒罗的会议室——一边心中暗自得意，因为尽管是星期六，大家都在这里忙得四脚朝

天。杰里米是这个班子里惟一不在场的人。他发现屋子里人太多的时候，他很难集中精力，便回家在自己家里的电脑上工作。

米歇尔很庆幸自己在工作中一直以诚信为本，总是将诚信置于短期利润之上，而且因此导致了良好的效果。蒂莉正在准备竭尽全力促使“永远在身边的熊”投入生产，而如果米歇尔的房地产利润继续以同样的指数比例上升，她就会成为超级百万富翁。

田园诗很快就结束了——杰里米冲进会议室，脸上带着一副从二级恐怖片上下来下来的疯狂科学家的神情，乱蓬蓬的头发像个刺猬。“崩溃了。”他呻吟般地说。

米歇尔有个恐怖的幻觉，心想他可能是在说纳斯达克。不过今天是星期六。日经指数怎么样了？

“是我们的网站。”杰里米一屁股坐在就近的椅子上，把脑袋垂进了膝盖里面。过了一会儿，他抬起头来。“比你们想像的还要糟糕。”

“你现在为什么不告诉我们呢？”米歇尔问道。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

她觉得自己的声音很遥远。

“我想登录，可是它不断地告诉我，‘要求的页面无法显示。’长话短说，我终于发现，我们那愚蠢的因特网服务供应商决定升级到新的服务器。他们毁掉了大量的网页，包括我们的。我的第一个想法是，他们一定已经把一切都做了备份，可是，不是那么回事。”

“杰里米，”米歇尔开口道，“你做了备份，对吗？”

杰里米把脑袋再次埋在手掌里。

“哦，天哪，”萨默拍着自己的脑门。“我无法相信你会那么笨。”

“我！”杰里米吼叫着跳了起来。“我、！你们听听！萨默，自从我们开始这个项目起，你就一直在依仗我。你把一半的时间花在跟你在凤凰城的姐姐聊天，另一半的时间修理你的指甲，可是在我们做展示汇报的时候，你站在那里的模样，就好像有 70% 的工作是你单独用自己的漂亮脸蛋完成的。即使是我们往外发送名片的那天一”

“你好大胆！”萨默也窜了起来。“你从第一天起就抢着出风头。说到功劳的事情，《金钱爱我》怎么说？你把政府文章的清单展示给大家看，是因为那些东西是你找到的，但是你就是不愿意费心展示我找到的内容！我跟你说过多少回，‘我对电脑懂得不是那么多，你必须帮助我来帮助你。’可是，你不干，你表现得好像你做的事情是男人的活儿。你是个大男子主义的猪！”

米歇尔看了大家一眼。考特尼和雷内看起来很不自然，但是萨姆表现得很平静。“够了，你们两个。”她说。她的声音平稳，但是足够响亮，把两个斗嘴的压了下去。“我的地方不需要这种反面的东西。”

米歇尔不好意思地承认她更关心网站，而不是杰里米和萨默之间的争吵。

“那么这件事你到底打算怎么办？”杰里米胳膊抱在胸前，质问着萨姆。

米歇尔看到另一个女人蜷缩起来——但不是萨姆。她直盯盯地看着杰里米，直到他明显萎缩了。“卡瓦列里先生，你现在就立刻坐下来，深深地吸



[ 一分钟百万富翁 ]

---

几口气。你必须做的第一件事就是为所发生的一切承担部分责任。你看怎么样？”

“他这么对待我该怎么说？”萨默恸哭着说。

“小姐，你也坐下，一会儿才轮到你呢，”萨姆说，“一次一件事。杰里米，谁没有备份数据？”

“服务商，”他不服气地回答，然后在萨姆直视的目光下，补充道，“还有我。”

“对了。现在，你从中学到了什么？”

杰里米嘟囔着，像是个犯了错误的学生，“备份数据。”他的双脚蠕动了一下，接着，他用略微不同的口气说，“我是说，这事仍然是个麻烦，不过重建网站不会像从零开始那样难，因为我已经学到了很多。”

萨默胳膊抱在胸前，翘着脚坐在那里。她的脚不耐烦地晃悠着。“真好，”她说，“那么我猜想大家都认为我在这里面没有责任。”

“谁也没有这么说。”萨姆面色阴沉，但是她转向米歇尔的时候，几乎立刻“多云转晴”。“接下来，我想请米歇尔继续。”

我?米歇尔倒吸一口凉气。她正想提出异议，可是接着她明白了，这是萨姆希望她接受的一个挑战。看来这个挑战非常重要。她知道，萨姆不经常在她身边的日子就要到来了，因此她需要自己有能力处理这些事。米歇尔深深地吸了口气。“好吧，我们从你开始，杰里米。你和萨默之间有什么不对劲的?”

“我想我已经说了。她从一开始就没有投入进去。她开会迟到，我给她打电话后她不回电话，有些事情我向她解释已经 20 次了——”

“这太不公平了!”萨默冲口说道。

米歇尔插了进来。“我知道不容易，但是我还是要求你们两人不要打断对方的话。不过，萨默，事实上现在轮到你了。但是，要尽量谈事实，不要相互指责。”

“呃。”萨默嘟哝起来。接着，她停顿片刻后回答了杰里米的话。“事实上，大腕先生最喜欢炫耀自己懂些什么。他甩出一些大字眼，比如 HTML、RAM、ROM、REEM，可是当我请他解释一下的时候，他的样子就好像我是个什么都不懂的金发笨蛋。至于迟到

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的问题，我是有一两次不准时，但是最多就是几分钟的时间，而且并不比他频繁。他总是觉得他做的事情非常重要，值得我去等他，而我所做的事情就是些‘修指甲’的琐事——他就是这么温柔地形容的。”

米歇尔心里觉得，萨默和杰里米都有理由埋怨对方。杰里米有傲慢的一面，而这种态度有可能就是他没有备算原始数据的原因。他那傲慢态度的积极一面是，他能够考虑一些大事，而那是她在萨姆的鼓励下慢慢进入的东西。至于萨默，她很容易分心，而且米歇尔怀疑她迟到的次数不止一两次。可是，当她迟到的时候，有可能是因为她在用自己修指甲的能耐帮助金色房屋的某个住户，而不是等着自己的指甲油晾干。萨默是米歇尔认识的人当中最爽直、最细心的。

“我想对你们两个说件事，”米歇尔说，“你们是否都记得萨姆过去跟我们一起讨论过市场营销的定义问题？”

雷内和考特尼点点头，不过她们知道这个问题

是冲着杰里米和萨默的。作出回答的是杰里米。“当时是我向萨姆提出这个问题的。她说，‘市场营销的定义就是建立关系。’”

“不错。”萨默说。

萨默大概是想表明她也一直在认真参加讨论，便插话说：“萨姆，当时你说除非你与你的客户建立起关系，否则你跟他们的交往就只有一次。要想取得成功，你需要有多次交往。”

“我想你每个词都记下来了。”萨默微笑着说。

“很好，”米歇尔同意。“现在让我来问你们，你们觉得交流的定义是什么？”她迅速看了一眼萨姆。在“岩石”旁的最近一次课上，她跟她的指导老师讨论了这个问题。

杰里米摇晃着身子。“难道不是……我是说应该是告诉什么人干什么事。”

“这方面你很在行，”萨默说。

“杰里米，我明白你为什么遇到麻烦了。这里有个更好的定义：交流就是你得到的回应。”

杰里米皱了皱眉，好像没有明白。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“所以，”米歇尔继续道，“……就是说，如果你没有得到你希望的回应，你就没有进行合适的交流。你希望从萨默那里得到的回应是什么？”

“我希望她成为我们这个班子里一个强大的成员。这就意味着在我需要她的时候，她能在这里。我希望她能够学到更多的电脑知识，而不会把事情搞乱。我希望她能有自己的想法，而不要只是等着我给她指点。”

“你们看，他就是这样——”萨默刚开口，米歇尔接了过去。

“杰里米，我们就从刚才的交流开始。萨默不是你手下的员工，更不是你的奴隶。她是你的搭档，可是你却没有把她当做搭档对待。”

“呃。”杰里米嘟哝着，神情跟萨默刚才的一模一样。

“那么你觉得你怎么才能从她那里得到你希望的那种回应？”

杰里米想了一会儿，回答说：“我可以在解释的时候更加耐心一些。”

“而且不是那么自鸣得意？”萨默问道，但是她的口气现在轻快了一些。

“而且不那么自鸣得意，”杰里米表示同意，“你瞧，我对自己掌握的计算机知识感到很骄傲，而且我猜想那就是我炫耀的方式。还有，我可以请你提意见。”他现在是直接跟萨默说话。

“这样听上去就很有希望了，”米歇尔说，“但是，萨默，一个巴掌拍不响。你希望从杰里米那里得到什么样的回应呢？”

“我希望他能够尊重我。还有，我希望他在理应属于我们班子里的事情上不要把我搁在一边。”

“那么你怎么才能得到这种回应呢？”

“呃……当我不明白什么东西的时候，我没必要羞于请求更清楚的解释。我们大家都在这里学习。而且我可以主动一些，不用等待他的认可。”

“这就对了，”米歇尔表示同意，“我觉得你之所以从杰里米那里得到的并非是希望当中的回应，其中的一个原因是，你跟他的交流方式让他得出一个印象，你是个等待鸨发布命令的金发蠢蛋。原谅

[ 一分钟百万富翁 ]

---

我的用词粗鲁。”

从米歇尔开始调解起到现在，萨默和杰里米第一次交换了一下目光。两人似乎都有些小心翼翼的，不过后来杰里米试探着说：“我一直希望从你那里得到的回应之一，萨默，就是看到你的微笑。”

“我想我可以满足这一点。”萨默说着，朝所有人露出了她那灿烂质朴的微笑。

“我对你们两人都有信心。”米歇尔说。

“好啦，老鹰们，”萨姆说，“看样子我们准备回头工作了。”

“而且是有大量的工作要做。”考特尼说道，但是她的口气显得如释重负，并且欢快轻松。米歇尔知道大家都是这种感觉。

他们可以暂时沉浸在这种喜悦之中，忘却他们的网站已经崩溃了。他们的收入渠道 1 / 3 干枯了，至少眼下是这样。

67 天.....

---

米歇尔走进金色房屋的主厅，焦急地四处寻找蒂莉。蒂莉留下一条紧急留言，说需要立刻见到米歇尔。米歇尔非常害怕会有坏消息，担心玩具交易是否彻底没救了。

她走到第一次遇见蒂莉的休息厅。她记得当时自己觉得这个老太太简直是个疯子，絮絮叨叨地说着当总裁的事情。如今，她已经跟蒂莉一起进入过世界上最大的公司之一的办公室。她不仅不是疯子，而且是米歇尔平生所见拥有最机敏头脑的人之一。

蒂莉坐着轮椅进了休息厅，一脸沮丧的神情。但是，她的眼睛却“背叛”了她。她的嘴角向上翘着，就像一个小孩子，她藏不住内心的欢乐。

“我亲爱的，”蒂莉扑哧笑着说，“我们成功了。”

“你是什么意思，蒂莉？”

“我们做到了不可能的事情。他们要上这个玩具。”

“发生了什么事，蒂莉？我上次跟你通话的时候，他们否决了这个项目。”



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“孩之宝的上层人物一听到另一家公司可能会介入，马上再次召开委员会会议。不出我所料，他们决定让这个玩具走‘快车道’。当然，我给总裁打的那个电话并没有坏处。”

“现在怎么样了？”

“就在我们说话的这个时候，他们正在起草合约。我们应当能够在 14 天内收到我们的预付款。”

“预付款？”

“我们预先获得未来使用费的预付款。在从前，我一般收取 10 万、20 万，有时是 25 万美元的预付款。最近，因为经济紧缩，情况有了小小的变化。但是，由于有其他公司的竞争，而且因为我在孩之宝的历史，当我在电话里告诉总裁我们要 30 万美元预付款的时候，他一点没有含糊。”

米歇尔这是第一次听到那些数字，简直让她喘不过气来。30 万美元！

“我给了他一点谈判的余地。他几乎立刻回复——这可不是他的一贯做法——同意支付 25 万美元。我接受了，没有跟你商量就做了决定。希望你

不会介意。”

米歇尔不得不坐在沙发上，以便消化一下这个消息。

“如果这个玩具跟我想像的那样成功，我们两人都能从中赚取几百万美元。孩之宝如果不是感觉信心十足的话，是不会做出这种决定的。”

“哦，蒂莉，我简直无法告诉你我有多么激动。”米歇尔已经在脑子里开始盘算自己怎么使用她的那一半预付款。“我想告诉你，我做出过承诺，要把我那一半钱的 10% 捐献给慈善机构。”

蒂莉说：“而我正好有一个地方让你捐钱——孩之宝儿童医院。它就在罗得岛的普罗维登斯。那是他们最喜欢的慈善机构之一。我会捐出跟你一样多的钱。那样，总裁会高兴的。”

“请原谅我这么问，可是这第一张支票之后，其他支票会在什么时候开始支付？”米歇尔想计算一下，在给老埃里克森看的 100 万美元中，这个项目可以指望多少钱。

“哦，在明年春夏之前，我们不会再见到钱了。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

不过，如果我的预计成为事实，许多年之内，每个季度都会有稳定的使用费收入。”

这一断言对于米歇尔来说是致命的。最初的消息令她激动万分，可是现在，她在琢磨自己怎么会这么幼稚。“我们怎么能够通过谈判将它变成百万美元，蒂莉？这离我的需要差得太多了。”

“不要担心，亲爱的。我已经跟孩之宝谈判，只卖给他们使用权的一部分。孩之宝可以卖给大型连锁企业，但是，我保留了直接销售给‘礼品市场’的权利。全国各地的小型商店和礼品店有几千家，可以供我们出售‘永远在身边的熊’。”

“我知道，”米歇尔说，“我朋友考特尼有一个商店，每年都会参加礼品展。我肯定她知道我们具体需要做些什么来推销我们的玩具熊。可是，我们怎么才能销售某种我们没有的东西呢？”

“孩之宝已经同意把我们的玩具加入到他们的订单里去，这样我们就能获得最低价格。我们必须提出我们的货，然后在货物到达美国之后再付款。”

“我们怎么向他们付款？”米歇尔往前探着身子，

感兴趣地问道。

“我们把我们的预付款再投回去。用那笔钱，我们可以买大约 6 万个玩具熊。如果我们卖给礼品市场——而且我相信 77116 万只是个开始——那么我们的利润大约是每个玩具 10 美元。”

60 万美元是一大笔钱，可是，即便是一切都很顺利，迈克尔的钱还是不够。她知道，她必须依赖自己的其他收入渠道：她自己的房地产交易和杰里米的因特网雄心。至少，她对房地产的信心越来越足。

“我们的下一步是什么，蒂莉？”

蒂莉接着更加详细地描述了一个玩具如何从某人脑子里的创意变成商店里货架上的实际产品。蒂莉仿佛在重温过去的好时光，享受昔日的辉煌、展示自己的经验，但是其中大部分词对于迈克尔来说都不熟悉。比如，生产模式、柜台样品、毛单位。

蒂莉结束的时候说：“你不知道自己有多么运气，亲爱的。这种事 100 万年才出现一次。坦率说，我真的不知道到底是因为我还是因为上天的某种力量

[ 一分钟百万富翁 ]

---

创造了这个奇迹。”

“我觉得二者皆而有之。”米歇尔说。

“啊，是我的功劳我从来不谦虚。但是，不管怎么样，你今天夜里最好祈祷一下。”

## 63 天.....

米歇尔和雷内找到了她们的第三个房产——当时她们正驱车行驶在里弗代尔一个富人区的林荫道上。这个社区有自己的高尔夫球场，价值百万美元的住房是稀松平常的事情。

事实上，公平地说，是米歇尔找到这个项目的，因为雷内从那第一天开始就反对在这里购买房地产。

米歇尔现在有了“雷达系统”，仿佛在一个街区之外就能监测到“待售”的标识。她一看到这个标记，就立刻停了车。

“你干吗要停车？”雷内问道，“这个街区超出了我们的价格范围，米歇尔。”

这个“待售”标识牌下面有一个小盒子，里面装有房屋的资料传单。米歇尔给自己拿了一份，又给雷内一份。雷内嘟囔着跟她一起坐在了草地上。

“我们买不起这样的房子，”雷内看着传单再次强调说，“米歇尔，我能不能请你注意一个事实？这幢房子的月付款会是天文数字。我们会在几个月之内就把钱用光的。别忘了，在这方面我是有一些经验的。像这样的房产在市场上滞留的时间会比你想像的要长。你必须记住，富人们有钱自己盖梦幻住房，而且他们喜欢这么做，不是搬进别人的房子里去。另外，你看看这个地方。”米歇尔知道雷内的意思。鉴于这个街区的情况，房子能破落到这种地步，实在让人惊讶。院子里长满了野草，油漆因为做工不细正在脱落，前门还堆满了旧报纸。显然，这所房子不仅没人住，而且已经好几个月没人住了。

但是，米歇尔反驳道，“这难道不是我们正在寻找的吗——最好的街区里最糟糕的房子？而且如果我从萨姆那里学犁了什么的话，那就是，当你遇到某种别人看到了问题的情形时，你需要的就是解决

[ 一分钟百万富翁 ]

---

问题的人。也就是我们。”

“好吧，”雷内勉强地说，“可是在我看来，你好像要花掉你的所有利润来整修这个地方。这里到处都表明是个‘钱窟窿’。”

“可是，雷内，”米歇尔坚持说，“对这个房子，我有一种直觉。”她拍了拍自己的胸脯。“强烈的直觉。”

“哈，”雷内困惑不解地说，“那么，你现征兢定且见土旧了。”

她们在前面的草地——雷内仍然有点赌气地称之为“前面的野草荒地”——给经纪人打了个电话。标识牌上有经冬人的名字。电话被转到了手机上：原来她正在车里，离这里只有几个街区。

“瞧，”米歇尔露出笑容，“多合适。”

没过多会，经纪人开着宝马车来了。她大约 50 岁的样子，穿着至少很人流——订做的黑色西服，黑白相间的头发。尘许介绍之后，她领她们走了进去。里面的状况比米歇尔预计的还要糟糕。无论是谁做的装修工程，一定是为了省钱而被误导了，要

么就是品味极差。起居室和走廊的颜色接近医院的绿色，而厨房的柜子漆成了黄色，跟鳄梨木的电器形成了极大的反差。

如果用“维修延误”来形容，简直过于抬举了内部装修维护不足的状况。墙上留有屋顶漏雨造成的污渍，墙砖开裂、缺角，厕所的情形仿佛回到了杜鲁门执政的时代。

随着检查每一间房间，雷内越来越不耐烦地摇着脑袋，而每次米歇尔都坚持要继续。雷内则不住地叹气。检查完毕后，她把米歇尔拉到一边，坚持说这所房子不值得考虑。

“可是，难道不是取决于房子的经济背景情况吗？”米歇尔轻声说道，“如果只要 1 美元，你就会买的，对吗？”

“我不敢肯定。”雷内压低嗓门说。可是米歇尔没有听她的，而是转身向经纪人询问了传单上没有说明的细节。

经纪人介绍了情况。“业主买下这栋房子以后，搬到了里弗代尔的另一栋房子里，这栋房子已经留



[ 一分钟百万富翁 ]

---

了1年多。整个这个期间，房子一直没有人住。她收到过许多报价，但是都否决了。他们的报价实在太低了。这栋房子最近进行了评估，评估价值为120万美元。按揭余额大约为80万美元。她是个富人，因此每个月8 000美元的付款她并不怎么担心。她只是在等待她希望的价格。”

雷内笑了。“我刚才跟我朋友说的就是这个，月付款太高了。很抱歉占用了你的时间。”她伸出一只手来。

可是，米歇尔轻轻地把她的手压了下去。“别这么快。”她欢快地说。接着，她又转向经纪人说，“跟我说说按揭的情况。”

经纪人指了指传单，“我们认为新买主可能有能力承接按揭。”

“我想做个报价。”米歇尔想起萨姆给她的培训，说：“我们是房地产投资商。如果交易合适，我们的行动会非常快。我的报价是80.5万美元。我很想让你现在就在厨房的桌子上写下来，然后我会非常高兴地签字，然后付给你定金支票。”

雷内吸了一口凉气。她拽了拽米歇尔的袖口，但是米歇尔甩掉了她的手。

经纪人仿佛也并不急于追寻报价。“啊，80.5 万美元——那当然不足以弥补按揭、我的佣金、结案费用——而且还有其他费用。”

“你知道，”米歇尔不失礼貌但是语气坚定地提醒她，“你在法律上有义务提交任何以及所有的房产报价。因此，我想做出确认性报价 80.5 万美元。我会非常高兴地给你一张 1 000 美元的支票作为定金。”

“那不够。”经纪人说。

“我们会让卖方决定她是否要求更多的定金。如果她接受我的价格，我们或许愿意提高我们的定金金额，这样卖方就有更多的理由相信，我们对自己的报价是认真的。我们会很高兴地给你 3 天时间与卖方磋商，看看这是否是她愿意接受的价格。”

3 天以后，经纪人给米歇尔回了电话。她冷冰冰地低声告诉米歇尔，拥有那所住房的女士最后厌倦了房子的拖累，最近决定，最好将房子卖给下一

[ 一分钟百万富翁 ]

---

个提出报价的人。在财产税和市场的不稳定性两方面因素的影响下，如果她再等下去，损失可能会更多。

“我不明白。”经纪人说。她那口气霉像是在自言自语。“我曾经把另外 3 个报价提交给同一个人，都超过了 90 万美元，而她却一口回绝了。可是，她几乎想都没想就接受了你的报价，而且她知道她将来不得不从自己的兜里掏钱结案，然后过自己的日子。如果我早知道她会愿意接受这种价格，我自己都可能愿意买下来。”

当直觉站在你这一边的时候，情况就是这样，米歇尔暗自庆幸。至于那个经纪人，她心想，也许要不是你忙着跟你的“是的一但是”跳华尔兹，也许你会在我之前就想到这所房子了。

结案是在一周后进行的。正如经纪人所计算的那样，卖方不得不填写一张大额支票，以便能够结束该交易。与此同时，米歇尔赚取了 40 万美元的资产。

问题在这个时候开始冒头了。根据不止一个承

包商的估算，修缮费用要超过 5 万美元才可能让那所房子达到市场的标准。而如果米歇尔使用百万富翁老鹰们从贾斯柯交易中赚取的所有利润，那么显然她是在拿整个班子的利润冒险。

可是，这还不是最糟糕的问题。正在米歇尔进入翻新阶段的时候，她发现 5 万美元远远不够。而在过了大约 1 个月以后，她的工程预算至少有 2 万美元的缺口。原先在米歇尔眼里似乎是个“扣篮”型快速赚钱的途径，如今的确变成了一个钱窟窿。米歇尔给一个私人贷款人打了个电话——她在进行房地产交易过程中已经跟他们混熟了——以高得离谱的利率另外获得 2.5 万美元贷款，以便能够完工。如今，随着时钟在滴答滴答地接近她与老埃里克森约定的最后期限，米歇尔面临的是高档街区里一栋装修得非常漂亮的房子，以及至少 120 万美元的评估价值。可是，这时按揭付款开始了，因而米歇尔发现自己很快就成了一个“急于出手”的卖方，每月从她的银行账户要流出 8 000 美元的月付款。杰里米计算了一下，对她说，她正以大约每天 300 美

[ 一分钟百万富翁 ]

---

元的速度亏损着。由于某种原因，日利率显得越来越真实，因此也越来越可怕。

## 50 天.....

两三个星期以来，对于米歇尔来说，似乎每分每秒都在谈判或者在签署孩之宝的协议。谈判虽然非常艰苦……因为在蒂莉的初步口头协议之后，还有几十个细节需要处理——但是同时也让米歇尔兴奋不已。

这个问题一解决，米歇尔和考特尼就开始把注意力集中在预售她们知道自己会拥有的库存——6万个玩具熊，卖给她们的合约保留下来的属于她们的顾客。在接下来的几个星期里，她们拿着新生产的轰动型样品，走遍了她们能够到达的全各地的每一家礼品商店，经过了一个又一个商场过道，寻找至少购买 100 个玩具熊的零售商。所谓的礼品市场确实有巨大的潜力，但是它们的处境并不乐观。

虽然考特尼自己也希望自己的商店购买“永远在身边的熊”，但是大多数家庭型商店并不是一次订购那么多数量的客户；然而，鉴于她的最后期限以及货运时间问题，要米歇尔以低了 100 个玩具熊的数量出手也是不现实的。

这是一种劳动力密集型的过程。考特尼给几个合作过的商店老板和礼品目录公司打电话请求帮忙，并因此推销出去几千个，但是，即便是按照每个 10 美元的利润计算，能给米歇尔的百万美元作出的贡献还是十分微小。考特尼还想到去接触一下机场礼品商店的小型连锁机构——这些商店也属于她们的协议保护范围——可是事实证明也是困难重重。

她们面临的最大障碍是时机问题。大多数零售商在计划自己的圣诞节进货时，一般都提前 6 个月或者更长的时间，而礼品行业展览的真正目的是为了展览来年春季才销售的玩具。但是，礼品展的确给了米歇尔和考特尼一个与买方面对面的见面机会，了解他们是否在寻找额外的进货，或者倒门在目前进货方面是否遇到了问题——比如制造商发出了商

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

品收回通告，或者公司破产了。她们将把自己的产品当做进货问题的最佳解决方案提交出来。

她们最喜欢的销售玩具熊的方法是在宣传时加上个性化色彩。手里有了电子系统完善的专业型新样品，米歇尔和考特尼就可以作为因公离开自己孩子的工作妈妈去参加礼品展。她们将为潜在买主——其中有父母和祖父母——轮流播放录音口信。此举常常能给买方留下强烈的印象，促使他们决定想方设法从货架中挤出一些空间来，即便是因此他们需要制作一个新货架。

推销工作很耗费精力，不过不久，米歇尔和考特尼便收到了数百份订单。米歇尔意识到，蒂莉是对的——玩具熊很热门，而保留礼品市场的权利的确是天才之举。

在迪尔克里克，金色房屋的有些住户，尤其是蒂莉的朋友们——他们为自己能够参加这个非常值得介入的唾目而激动不已——一直在成功地用电话联络他们自己的网络，包括已经长大成人的孩子们（有时候是已经长大成人的孙子孙女们）、孩子的朋

友和朋友的朋友，以便找到他们能够想起的可能想买 100 个或者更多玩具熊的任何人。

米歇尔在与几个慈善机构制订协议的时候，还找到了一个双赢的机会。全国各地有 5 万多家慈善组织和慈善基金会、慈善机构，都需要筹措资金，都有可能喜欢这种特别的玩具。“它最适合祖父母用了，”她在宣传时说，“它最适合当妈妈爸爸的了。婴儿送礼会。”如果米歇尔同意与慈善机构均分利润，她最后能够得到的利润为每个玩具 5 美元。

经过了几个星期的艰苦努力，她们终于售出了 5 万个“永远在身边的熊”。蒂莉预测的数字很接近——她们已经售出了大部分货。订单已经到手。这意味着米歇尔的净利为 50 万美元。但是，她只有在她的客户收到货之后才能收到付款，而且她还有 1 万个玩具熊最终需要销售出去。

现在，惟一能做的事就是等待。米歇尔快要疯了。

蒂莉一直在试图安慰她。玩具正在中国大陆生产，生产出来之后装入集装箱运到美国。“我知道等



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

待是很困难的。你在推销的时候，忙得不亦乐乎。从你跟我说的情况看，你有大量的其他事情要做。但是，我知道你的感受。你难道不觉得我也希望能够帮助你给你在翻新的某个房子刷漆吗？现实情况是，我们没有多少其他办法可以加速这个过程。我们的小玩具熊现在已经是玩具行业这台大机器上的一个零件了。”

不到 3 个星期之后，蒂莉给她打电话说，玩具已经生产出来了，而且就在她们通话的时候，玩具熊正在准备发运。货船计划在第二天早晨起航，中途要经停几个地方，大约需要 21 天的时间，集装箱船才能在洛杉矶的码头卸货。

玩具必须通过道路运输，送往做出货到付款安排的各个网点。加上三四天的宽余时间，米歇尔收到玩具货款的时候，很有可能是在她跟安东尼·埃里克森约定的最后期限前一个星期。前提是，所有事情都一帆风顺。

萨姆和米歇尔曾经花费了大量时间讨论是否有必要开辟多种收入渠道。现在，这种思路的高明之

处已经充分显现。百万富翁老鹰们在房地产领域并没有赚取他们起初设想的那么多钱，而所有的因特网利润仍然是假设。

在货船驶离中国后的第二天早晨，萨姆在“岩石”旁向米歇尔重复了她在2个多月前说过的一句名言：“如果我有一家木材厂，我就会连锯末带木头都卖。”只有在拥有多种收入渠道的情况下，才能确保成功。

“我们提前做出了计划，”萨姆说。“我们知道会有失败，所以我们需要多种收入渠道。你永远都不知道哪眼矿井会挖到金子，哪眼矿井会挖到盐。所以，你要尽可能地多挖井，因为最终每一眼井都会生产出些东西。”

米歇尔在心里计算着日子。货船到港的时候，离最后的揭晓日剩下还不到10天时间。

33 天.....

[ 一分钟百万富翁 ]

---

跟安东尼打赌以后，时间几乎过去了 2 个月。现在，米歇尔独自一人坐在萨姆的会议室里。现在是清晨时分，班子里的其他成员一个都没有到。米歇尔审视了一下墙壁，上面还挂着他们最初讨论的纸。她记得大家当时是多么渴望学习，多么满怀希望，多么幼稚天真。她回忆着有多少最初创意从来没有得到实施，有多少交易没有成功，有多少线索在失望中进入了“死胡同”。

还是有一些亮点：想起蒂莉和“永远在身边的熊”，米歇尔的脸上露出了笑容。不幸的是，她们的所有利润如今正待在缓慢前行的货船上。她们已经翻新出售了 2 笔房地产交易，获得了可观的现金利润，但是这些利润又陷进了一个带有大量按揭的大型单个家庭房屋。她真想收回自己的决定。杰里米不断地宽慰她，说他正在准备启动一个大型因特网项目，会产生大量的利润。她听过他的预计，眼下除了怀疑还是怀疑。他似乎总是承诺过多，兑现过少。这是他的风格。也许她最终还是选错了加入这个班子的人。当杰里米打电话说，一家曾经与他合

作过的、准备购买 1 万个“永远在身边的熊”的因特网玩具公司已经破产时，只能证明他于事无补。

有一就有二，米歇尔心想。但是，最令她担心的是月付款额巨大的空房子。

就在米歇尔沉思的时候，萨姆走进了她的办公室，发现米歇尔独自坐在那里。米歇尔问萨姆她们可以拿这所预付款金额会更大的房子怎么办。萨姆撅起了嘴。“你知道我是很不同意你买那栋房子的，蝴蝶。”

“真的吗？”米歇尔问。她的声音有点颤抖。

萨姆神情严肃地说：“我们的记忆力总是让我吃惊。让我来提醒你。我当时害怕我们会用光我们的资金，最后只剩下一块肥大的月付款可以展览。看来就是我们目前的处境。”

米歇尔垂下脑袋。最后，她问：“到了这一会儿，我们有什么选择？”

“呃，”萨姆说，“我们可以在报纸上做个广告，用租赁期权处理。我肯定这样你就能很快摆脱它，而且，说实话，这可能是你的最佳选择。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“可是，那样我得不到我需要的现金，”米歇尔说。

“小姐，眼下的情况是，你每个月大约亏损 8 000 美元现金。为了支付下一笔月付款，你可能会用完自己的钱，然后，你的处境就会跟你一直在从他们手里购买房产的那些人一样。”

“这是怎么运作的呢——租赁期权？”米歇尔问。

“你在报纸上登个广告，说‘租赁期权——本房屋出租，并有购买可能。’你说得对，那样你得不到现金，但是却能给你‘止血’。”

米歇尔还是不很明白。“谁会需要这样的房产呢？”她绝望地问。“如果他们能付得起这笔钱，他们干吗不买自己的房子呢？”

“市场上有些人有现金流，但是没有用于首付款的全部资金，而且他们不想走我们的路。你很有可能发现的是某食相当富有的人或者夫妇或者一家人，他们刚刚搬进这个地区——也许是他们当中某个人调动了工作——他们希望先租用一个时期，看看这个社区的情况。如果他们买下了这栋房子，你

最后就得到了现金。最重要的是，这样你的资产就保住了。”

“有没有什么办法能够让我更早地从目前的情形中得到一些现金呢？”米歇尔问。她满脑子里想的还是跟老埃里克森的赌博。“我是说，尤其是当我们到了最后那几天的时候？”

“呃，没有哪家银行会借给你房产价值 75% 或者 80% 以上的资金。所以，在这种情况下，你能够得到的第二抵押权可能不会超过 10 万美元。”

“至少这样我能得到 10 万美元的现金，可以凑点我需要的钱。”

“可惜你跟你的公公说你要赚的是 100 万美元现金。”萨姆说。从她们谈话开始，她第一次露出笑容。“下一回你做这种事情的时候，要确保你可以成为一个纸上的百万富翁，而不是现金百万富翁。这样我们大家的日子都会好过得多。”

米歇尔也挤出一丝笑容。“我想我会把那个租赁期权广告登上报纸的。我们已经 3 个星期没有露一点笑脸了。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

“该是试试新鲜玩意儿的时候了，”萨姆同意道，“要提出一些好的条件。要在广告上说你可能愿意承担部分融资，或者你可能愿意用它交换什么别的东西。‘漂亮的住家，最佳社区，完全修缮一新，即刻入住。你是否有什么想交换的东西？或者是租赁期权？’我们要在上面表现些灵活性。我们来看看，我们能不能拿它换点东西。”“换点东西？我为什么要这么做？”米歇尔问道。“我需要的是现金。”

“你老是在提醒我这个问题，所以我非常清楚。该是面对现实的时候了，小姐。你有一栋你卖不出去的房产，而且你无法将它转换成现金。你无法用它做抵押来借钱，因为里面的资产不够。我们眼下需要的是可能卖起来容易一些的东西。”

“可是我们没有时间了，萨姆。”

“我明白。可是我们眼下没有其他选择。尽管把‘触角’伸出去，让各个网络——包括无形网络——开始运行。如果你什么都不做，老天爷也帮不了你。你必须动起来。我们眼下这个时候需要的是行动。我们已经原地踏步很长时间了。动起来！让它

活跃起来，让事情发生点变化。我们需要的就是这个。”

米歇尔叹了口气。

“还有一件事，米歇尔，”萨姆严肃的口气立刻让米歇尔注意起来。“我已经尽我所能帮助你学习运用自己的直觉。自从你告诉我这所房子的事情起，你一直在对我说一定错不了，因为你的直觉是这么告诉你的。可是，它没有那么简单。直觉是一股微弱的火苗，可能会受到很多事情的影响，但是，有两个因素你必须特别注意。第一是贪婪，第二是恐惧。它们就像是两个流氓恶霸。恐惧流氓可能会导致你不去做自己应该做的事情，但是贪婪流氓会影响你去做你不应当做的事情。我无法看透你的心，虽然我知道你觉得我有时能做到，可是，我感觉事后看来，好像……”

“是啊，事后看来。”米歇尔说。

“我感觉好像，”萨姆重复道，“在这个项目里，那个贪婪流氓可能在你的耳朵里吹风。我记得我自己刚开始做投资的时候，我有点趾高气扬了。而且



## [ 一分钟百万富翁 ]

---

当交易似乎都如你所愿的时候，人是很容易白以为是的。但是，这也是需要的。投资人要成为伟大的投资人，惟一的办法就是失败一两次，然后意识到世界上并没有什么安全网。如果说失败了，那么你就会损失大量的钱。因此，我希望你至少从这个过程中汲取教训。你登了广告之后，不要仅仅等着电话响。要把消息放出去，让人们知道你在这里有一所漂亮的住房，你可能愿意拿它来交换什么别的东西。比如，如果他们的住房较小但确实是清清白白无负担的房子。比如说，某人拥有一所 40 万美元的房子——跟你在这所高级住房里的资产一样——但是渴望能更上一层楼，进入一个合适的社区，享用合适的高尔夫球场。这种住房是我们可以用来启动的。”

“启动？”米歇尔重复道。

“哦，那只是一句行话，指的是资产再融资。瞧，如果我们能用你的大房子交换一栋结清按揭款的小房子，我稍!罄里改用新房子做再融资，从里面掏出点现金来。你明白我的意思吗？”

“是的。”米歇尔小心地说。

萨姆把头一歪。“米歇尔，你是一会儿陷在目前形势的严重性里拔不出来，一会儿又丝毫感觉不到问题的严重性。你必须愿意不惜一切代价。所以，赶紧去干吧。”

“好吧。”米歇尔说。

她正要走出萨姆的办公室，萨姆从后面喊道：“先把广告做起来。我们要让它明天见报。”

广告见报了。米歇尔只是修改了一下萨姆大声说出来的内容：

**精致住房**

**时尚社区**

**入住条件完美**

**寻找交换机会，或租赁期权**

**条件异常灵活**

米歇尔正朝萨姆的小屋前门走着，这时她的手机响了，是萨姆办公室的斯蒂法妮。“米歇尔，从你

[ 一分钟百万富翁 ]

---

登了广告以后，这里的电话一直响个不停。人们好像真的对你提出的条件感兴趣。我不知道跟他们说什么，所以我只是在这里记下了一个电话号码清单。至少有 12 个人来过电话。”

“你能不能把那些人的姓名和电话号码传真给我？”

“当然可以。你现在是在萨姆的家吗？我可以把一切都传真过去。”

“谢谢你，斯蒂法妮，再有来电话的就转到我手机上。”米歇尔挂断了电话。她走进小屋，走进这个不久前发生了所有这一切的熟悉的地方。她往里看了看那间小卧室，她的第一个早晨就在那里醒来，当时萨姆把她拖下床，跑步到了‘岩石’那里。在过去的 2 个月里，除了她的休息日——也就是星期天——以外，她不记得有哪个早晨没去跑步。她有几次差点跑不成，可现在已经成了她牢不可破的习惯。每次锻炼结束的时候，她都会感觉有一股能量在自己的全身流淌，而且她知道，这些额外的能量能够让她支撑到深夜。她年轻的时候，常常是晚饭

后大约半个小时就感觉到了疲倦，而且经常在 9：30 之前就上床、入睡。当然，跟两个孩子生活在一起，对她的精力要求会多些。但是，她现在能看到的效果并不止这些。

也许是那个赌博期限在支撑着她挑灯夜战。她经常想起尼基和汉纳——还有基甸。基甸的阴魂似乎一直陪伴着她，在鼓励她往前走，让他们的家庭团聚在一起。

虽然面临着风险，但是她不记得自己这辈子什么时候比现在对人生更加富有激情。也许是她锻炼的缘故，也许仅仅是她脑子里不断涌现的激动人心的思路。她发现自己很容易在夜里 11：00 以后保持清醒，而且很少睡过 5：45，然后准备进行第二天的战斗。

其实，身处险境、如履薄冰的日子，有些东西是她酷爱的。她现在对人们的看法已经变了——那些在办公格子里拼命工作，希望能够密切与“母舰”的关系，牺牲自己一部分自由以便换取多那么一丁点儿安全感的人们。她记得当时在“岩石”旁萨姆

[ 一分钟百万富翁 ]

---

曾经对她说的：“人生只有两扇门：标着‘安全’的门和标着‘自由’的门。如果你选择了标着‘安全’的门，那么你哪个都进不去。”

萨姆说这些的时候，米歇尔曾经认为她很疯狂。在当时，她对人生最大的需求是安全。她希望能够回家，回到她拥有的家，而且最重要的是，回到她钟爱的家庭。她希望能够感觉什么也伤害不了她、伤害不了她的弦子们。她希望呆在“保险箱”里。然而，她经历了两种生活后，现在明白了，没有任何形式的生活能够与她现在感觉到的生活激情、清晰思维和前进步伐相提并论。这种生活方式是她只有在被迫体验的时候才会选择的。可是现在，在被迫体验了之后，她明白了萨姆话中的意思。

她永远不会再去选择那扇标着“安全”的大门。“自由”是剩下的惟一选择。她冲向传真机，去找斯蒂法妮发给她的传真。正当她端着热巧克力、准备坐在厨房的餐桌旁的时候，她的手机响了。

“你好，我是米歇尔。”

“你是那个想用房子交换东西的女士吗？”

“是的，我就是。你有什么东西想用来交换时尚社区里的一栋漂亮住房吗？”

“呃，我可能能给你一些东西。我有一些很值钱的南美红宝石，我想用来交换你在住房里的资产。”

“呃，非常感谢。只是那不是我现在想要的东西。我需要一些可以变成现金的东西。”

“这些宝石是司以卖的。”

“那你为什么自己不卖呢？”

“我只是在找一个地方，可以用我的全部宝石来交换。我在找一个住处。”

“我不得不说，先生，我还没有考虑过用宝石来换房产。”

“考虑一下吧，我会再打电话的。”

“我告诉你，如果你愿意用书面形式说明你的提议，也许我会考虑的。我必须去说服我的同事们。”

米歇尔挂上电话，摇了摇头。南美的红宝石，接下来会是什么——布鲁克林大桥？“也许他会用红宝石交换 1 万个玩具熊，”她笑着自言自语。至少，这是一种喜剧式的放松。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

米歇尔在接下来的 2 个小时里回复了斯蒂法妮给她传来的信息。她正打算回复最后一个电话，这时她的呼叫等候响了。她转到那个电话上。

“我是米歇尔。”

“我想你就是我在找的女士，”电话的另一端传来一个男性的声音，“你的名字是不是叫米歇尔·埃里克森？”

“是的，我是米歇尔·埃里克森。”

“我叫弗雷德·坦迪。我在大约 30 天前收到你的一封信，说你对我在里弗代尔布兰森地区的一栋公寓楼感兴趣。”米歇尔脑筋转动着，努力回想他说的是哪一封信。在过去的 6 个星期时间里，她至少发出去过 500 封信，发给了全国各地的各色人等。

“你得说得稍微具体一些。具体是哪条街？”

“是帕金希普路。”米歇尔隐约记得有一栋相当破旧的公寓楼，接着，她想起来了，记忆非常清晰。她很吃惊自己竟然会忘记。她曾经询问过一个衣不遮体的公寓经理。那人浑身都是啤酒和大麻的气味，用漠不关心的口吻透露说，公寓楼的主人是外州人，

从来不检查自己的楼房情况。

“是的，我现在的确想起那栋楼了。我能为你做什么？”

“事实上，我一直不在国内，我的邮件都堆成了山，所以，几个星期以后，我现在终于开始联系所有给我写信的人。我对你希望了解公寓楼的事情很感兴趣。”

“我当时很想知道你是否有兴趣出售那栋楼。我是个房地产投资商，想尽可能地以最好的价格购买不动产。我不知道、你的情形如何，也不知道你是否愿意考虑打折或者交换。”

“交换。这个可能性很有意思。事实上我原来并没有打算出售，不过我直到最近才发现，我的公寓经理隐瞒了租金收入。而且有很多市政费用没有支付，也没有进行他负责监督的维修工作。我发现这个问题是因为我的一个租户的电力供应被切断了。因为我们用的是集中电表，因此他惊慌地给我打电话，想确认发生了什么事情。据说经理的公寓一直没有人，而且我们不知道眼下他在什么地方。这栋



[ 一分钟百万富翁 ]

---

楼的确已经在走下坡路，已经成了叫人厌恶的地方。”

米歇尔很欣赏他的坦诚，但是她认定进一步评论也得不到什么，既然业主自己显然已经非常清楚目前的情形？’

“我和妻子拥有这栋楼已经有很多年了，虽然我们一直不在这个地区。可是现在，我们计划要回来。我妻子一直在央求我回来，可是我的工作一直让我四处漂泊。最后，我决定自己来做。如果你的家庭生活不幸，一份好工作又有什么好的呢？”

米歇尔的心跳加速了。这一次，她真的可以信任自己的直觉了，因为她和这个男士可以互相帮助。可以是一个公平的双赢交易。“坦迪先生，我正好有一个已经完全修缮好了的漂亮住房，在一个高尔夫球场边上，属于非常好的社区。经过 3 次评估，这所房子的价值是 120 万美元，目前的按揭款大约是 80 万美元。我在寻找某个旧一点的荒破公寓楼来交换。”

坦迪先生在她的直率面前咯咯笑起来。“听起来那所房子好像正是我们想找的，而我们拥有的大楼

当然是需要一些‘细心照料’——这是他们的行话。我肯定这笔交易取决于我妻子是否喜欢那所住房。我们在两三个月内没有来里弗代尔的计划，不过一旦我们决定回来，我们可能会考虑你的建议。”

米歇尔的心沉了下来。“我们能不能做出些安排，尽快办理此事？我有些个人原因，必须立刻着手。”

“我目前的雇用合同还要过两三个月才到期，所以我实在看不出来有什么办法能够提前。”

“你刚才提到，你妻子的看法决定着交易的成与败。你于吗不把这件事叫给你妻子，看看她是否愿意考虑来这里看一看？坦率说，我的电话一直响个不停，有很多人都对这所房子感兴趣，而我昨天刚刚在报纸上登了个广告。现在我已经收到了 13 个电话，但是我的直觉告诉我，跟我做成交易的是你。”

“埃里克森女士，你是个非常有意思的年轻女士，我喜欢你这种直截了当的态度。好吧，我把这件事交给我妻子，然后尽快给你回话。”

米歇尔挂断了电话，希望自己已经将厄运转变为好运。她继续处理来电清单，然后给自己做了一

[ 一分钟百万富翁 ]

---

份色拉，在壁炉前面睡着了——她太疲倦了，已经顾不上稍微吃点晚饭，也顾不上脱衣服。

她先是迷迷糊糊地睡着，接着深深地进入了梦乡。她仿佛向上飘了起来，穿过了她那间简朴卧室的屋顶，自由自在地飘到了夜空。在她的身下，萨姆的小屋四周都是沉睡的城市灯光在闪烁。她在接着向高空飘的时候，注意到附近的城市都在夜空下眨着眼睛。她飘呀飘呀，直到 100 个城市、1 000 个小镇子的灯光忽隐忽现，点缀着身下的夜空，流水般的灯光如同一条条丝带将各个城镇连接了起来。她又飘呀飘呀，直到整个地球都映入眼帘——宛如浩瀚星海航行的一艘蓝色船只。

她想就在那里飘逸着，可是她发现自己正被吸往外空，越过了太阳及其环绕的星球，快速穿过银河系繁星，然后进一步进入外太空，经过了拥有 2 万亿颗太阳的仙女星。她飘得太远了，结果她眼里的每一点亮光——上面、下面和四周——都不是星星，而是来自星星们组成的银河系的光芒。

米歇尔在杂志上见过银河系的照片，但是过去

从来没有体验过身在其中穿越时空的感觉——从来没有过现在这种感觉——仿佛在上帝的脑子里飘逸。随着她的思维上升到这个境界，她自己的问题和压力极度缩小，成了亚原子。

她不记得是怎么回来的。在天快放亮的时候，她看到自己正注视着安详地睡在她的床上的女性。她对这个女性感到一种强烈的爱意，虽然不知道她是何许人也——那么虚弱，然而又是那么坚强；既卑微渺小又雍容华贵。接着，她意识到，这个女性就是她自己。

她醒来的时候已是早晨。她的两眼湿乎乎的。但是，她感觉自己几个月来从来没有像现在这么祥和。

## 23 天.....

在接下来的几天里，米歇尔又几次试图与坦迪先生联系，但是他和她妻子似乎又旅行去了，因为

[ 一分钟百万富翁 ]

---

他给她留的号码已经不在服务区。

她起先想，无所谓，因为更多的颇有希望的线索出现了。但是，当她一个一个进行跟踪落实的时候，又一个个破灭了。如今，她距离再次支付 8 000 美元按揭月付款只剩下几天时间了。她记得儿时听过一个传说故事，说一个男人往自己的船上装满了珍宝。珍宝把船压沉了，那个男人也淹死了。她的高级住房这个珍宝会压沉她的船、并连同她一起沉入水底吗？

**我为什么当时要做这笔买卖？**她几乎每过一分钟都要问自己一遍。为什么？为什么？为什么？如果我只是继续当时的做法，如果我只是买些小一点的住房。这么做的感觉很好，我知道自己在做什么。

一天下午，她正坐在萨姆的会议室里，时而自责，时而考虑下一步，这时斯蒂法妮给她送来留言。米歇尔仔细地看了看，然后一把抓过离她最近的电话。“坦迪先生吗？”

“是的，你好，埃里克森太太。我妻子特别急于看看房子，原来她对这个社区相当熟悉。我们已

经安排这个周末飞过去。如果房子称我们的心的话，那么你跟我们的交易就可能成了。”

他说话的时候，萨姆走进会议室。米歇尔捂住话机，悄声说：“看来公寓楼的那个家伙可能会考虑换我们的住房。”萨姆赞许地点点头。

“坦迪先生，我很高兴听到这个消息。你什么时候来？呃，这样吧，我后天到机场去接你。上午 9：30？太好了。如果你们方便的话，我们可以直接去看房子。有没有什么办法在你们到这里之前我去看一看公寓楼？”

“是的，”坦迪先生说。“我已经安排了一个新的公寓经理，明天带你去看看一些单元。实际上，我们现在有 3 套空房——我们很幸运，空房不多，这样你就能很好地感受一下各个单元的情况。”

“你的要价会是多少？”

“呃，跟你一样，我想我们会进行专业评估。我们可以从评估价格开始谈判。”

“公寓楼是什么样的按揭？”

“哦，已经付清了。全额付清。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

这是我的伙计。“谢谢你，坦迪先生。我们后天上午 9：30 见。”

米歇尔挂断电话，看了看萨姆——她正坐在会议桌的边上。“你觉得怎么样？”萨姆听到了谈话的有关部分，问道。

“恐怕我得说听上去不错——不是我过去觉得不错的那样，不过，不管怎么样……那是一栋 20 个单元的公寓楼，就在要建新商城的街对面。那是一栋老公寓楼，而且作为公寓房，利润很薄，这是我看到的经理住的单元的感觉。不过，也许那套单元不具有代表性，”她说到这里一脸悲戚，因为她想起了酒精和毒品的味道。

“如果能够改造成办公楼，价值就会实质性上升，”她继续道，“不过，我需要去看一看。我明天下午去。”

“计划很好，”萨姆说。即使是这么一点淡淡的认可表示都大大地减轻了她刚才自责带来的痛苦。

## 20 天.....

米歇尔结束了公寓楼的交易，在感到如释重负的同时，又有一种深深的恐惧。那所住房没了，8 000 美元的月付款也随之结束。米歇尔现在是一栋 20 单元公寓楼的骄傲业主，只需要 10 万美元投入就能修缮一新。

根据评估结果，大楼的价值略低于 100 万美元。米歇尔在她的那所住房里的资产为 40 万美元。她用这部分钱当做首付款，由卖方为交易融资，贷给她 60 万美元。这样，米歇尔在收取房租、扣除按揭付款后，还有一小部分现金流。一想到可能突然爆发出来的隐藏的几百个问题，米歇尔不禁浑身冒冷汗。她已经阻止了交易走向灾难性后果。她还能转败为胜吗？

米歇尔焦虑地坐在萨姆宝马车的副驾驶位上——她们正前往帕金希普路的公寓楼。

“啊，蝴蝶，这 2 个月来，你经历了不少磨难。你现在是资产价值 40 万美元的公寓楼的主人，而我



[ 一分钟百万富翁 ]

---

估计这个城市里有一半人都不会要这栋楼。不过，我们过去看一看，看看那里有什么可以玩点花样的。”

她们在大楼前停下车。米歇尔往街对面瞥了一眼，看了看已经开始建设商城的工地。周围大部分住房都已经腾空，很快就会被拆除，而最终她的大楼会成为一块黄金商业地产。至于她能否在短期内变现，还是个未知数。

萨姆下了车，在大楼前面的街区来回走了走。“我想上里面看一小会儿，”她说，“不过，如果我是你的话，我会这么做，米歇尔。显然，大楼需要大量的修缮工作，而坦率说，你没有那个时间。我的建议是，你去抓住商城的业主们，跟他们的房地产部门谈一谈。他们可能正在寻找商城附近的不动产做投机，因为随着重新规划分区，不动产的价值一定会大幅度上升。他们可以将它改造成办公楼，赚一大笔钱。但是，我们需要的是尽可能快地将它转卖出去。这就是代价。它是另一个双赢交易。”

“我没完全理解。”

“目前，这栋公寓楼价值大约 100 万美元。但

是，如果是办公楼——因为街面已经重新规划分区，它是可以成为办公楼的——那么同样的房地产价值可能能达到 150 万至 200 万美元。也许你能找到一个愿意付给你 150 万美元的人。从根本上说，你要做的就是将未来的利润切分开来，以便现在就换取你那一部分收入。”

“如果我找的人不感兴趣怎么办？”

萨姆用严厉的目光打量着她。“你觉得呢？”

“我想……我想我需要看看能否找到另外一个开发商，能够看到同样的潜力。而且要快。”

萨姆点点头。“我们需要仔细调查一下街这边的所有不动产，还有街对面的，看看是否正好有某个开发商有兴趣将这栋楼改造成办公楼。”

“好的，萨姆。我就这么做。”

米歇尔从商城的开发商开始，但是并不等待大公司的回音。她接着把整天的时间都用在给市里的每一个高端经纪人打电话。她在发送了至少 15 条语音留言信息、又接通了 25 个经纪人之后，最后联系到一个人，此人认识的某人知道有个房地产开发商

[ 一分钟百万富翁 ]

---

一直在寻找项目，寻找的项目性质与米歇尔眼下拥有的项目完全相同。

他们约定第二天会面。米歇尔来到该开发商的办公室，最后谈定了价格后——而且是在 10 天后迅速结案。米歇尔从中获得的利润在扣除佣金和成本后为 55 万美元。

这并不是她想要的，也不是她需要的。可是在过去，这种数字会让她大惊失色。萨姆已经把她培养成一名市场营销专家。

10 天的时间将将够完成审批手续和勘察工作。55 万美元。现在就要看她在其他各个不同收入渠道是否有些收入了。10 天以后，她跟老埃里克森约定的期限就要到了。

## 10 天.....

米歇尔刚走进萨姆办公楼的门厅，斯蒂法妮就递给她一份电话留言。“米歇尔，我觉得你现在需要

看看这个。”

那天早晨尤其兴奋的早锻炼和“岩石”旁的沉思刚刚结束，还沉浸在那种气氛里的米歇尔顿了一下，然后看了看蒂莉的留言。立刻给孩之宝打电话。“永远在身边的熊”出了些问题。

她冲进会议室，打了一个“恐怖”电话。“哦，米歇尔，”孩之宝公司负责生产的副总裁艾拉·施温说。“我们的集装箱船遇到了麻烦。一场巨大的风暴前沿带着飓风级的风力袭击了台湾南部。我们刚刚得到消息说，集装箱船不得不走一条比较长的航线，以便避开风暴。看起来，货运时间要耽搁3天，也许4天。”

米歇尔的心再一次沉了下去，因为她意识到，她与安东尼约定的最后期限正随着一艘集装箱船上的货物在太平洋中间颠簸着。

我们赶不上时间了，她心想。花费了那么多的精力，到头来却是一场空。

米歇尔冲进了萨姆的角落办公室。萨姆正坐在转椅上打电话，转椅冲着巨大的平板玻璃窗，玻璃

[ 一分钟百万富翁 ]

---

窗外面是公园。她转过身向米歇尔打了个招呼，然后用手捂住话机，嘴上做了个“稍等”的动作。

米歇尔在萨姆办公桌前焦躁不安地来回踱着步。萨姆刚挂断电话，米歇尔急忙开口。

“萨姆，乱套了。”

萨姆深深吸了口气。“米歇尔，这就像是一场学校里的演出。在首场夜间演出之前一切都是乱的，然后，事情才会顺起来。”

米歇尔摇了摇头。“不用再打气了。我刚刚收到孩之宝的电话。台湾那边有一场飓风，集装箱船被耽搁了。它无法及时赶到。”

听着最新的坏消息，萨姆若有所思地坐在那里。

米歇尔再次开口，这回更加清楚地说：“萨姆，我不能失去我的孩子们。你能不能借给我钱？”

“可是你的合约明确说了，你不能借钱，你必须挣出……”

“我们必须得干些什么。也许你可以把你的某栋楼打个大大的折扣卖给我。我会同意——私下同意——在我得到孩子们后立刻再卖回给你。老埃里

克森永远不会知道的。”

“可是我知道……”

“萨姆，我们是在谈我的孩子们……我愿意不惜一切代价。如果迫不得已，对老埃里克森，我甚至愿意以其人之道还治其人之身。”

萨姆垂下脑袋，轻轻地摇了摇头。“米歇尔，我无法想像你的心情。老实说，我不知道该怎么办。但是，你的建议是不道德的。”

“是的，可是老埃里克森不是也用不道德的手段从我身边偷走了我的孩子们？”

“不错，”萨姆说，“他是这么做了。而且他会为此付出代价。”

“你在说什么，萨姆？”

“这是我教给你的第一课内容之一——开明百万富翁的螺旋弹簧。有上升的，也有下降的……”

“是的，我记得。可那只是一种理论。”

“它不是理论，而是世界运行的方式……或者说是无法运行的方式。诚信不仅仅是生活的一种好方式，而是惟一的方式。如果你不诚实，你的行为

[ 一分钟百万富翁 ]

---

会累积起来，最终把你拽下来。就像飞机翅膀上结冰一样，最终它会飞不起来的。正是因为这个原因，你甚至不能撒一个小小的谎。因为它会让你进入负面的螺旋——正如达思·韦德所说的，会把你带到阴暗的一面。能够提高你自己的只有一个办法——也就是开明的办法——要求你不折不扣地诚实，不折不扣地公平。即使遇到伤害你的人，你惟一的选择就是向上的道路。”

米歇尔摇着头，不愿听。

“当我是个小姑娘的时候……”萨姆说，“我和我的4个哥哥一起从头开始做风筝。”

米歇尔翻了翻眼睛。萨姆又要打比方了。

萨姆似乎没有注意到她的神情。“我们花了大半天才做好了一个风筝。做架子的时候，我们把做栏杆的木头劈成细长条；做身子的时候，我们用棕色的杂货袋；至于胶水，我们用面粉和水。我们把旧地毯撕开做尾巴。到了傍晚时分，风开始刮了起来，我们用最快的速度跑过田野……”

“请你能不能说正题。”米歇尔不耐烦地说。

萨姆毫不理会。“当风筝随风高高地飞起来的时候，那是一种最美好、最激动的感觉……手里使劲拽着木棍。但是，如果没有风，风筝就飞不起来。小姐，你每次遇到问题，都会跑到这里来，好像到了世界末日。问题不会把你拽下来；它们就像是风。没有它们，你飞不起来。”

萨姆直盯盯地看着米歇尔的眼睛，直到米歇尔垂下头去。“风可以让风筝上升，但是让风筝在空中飞翔的是地面上要有一只稳健的手。你必须牢牢守住自己的价值观念——也就是你的诚信。那是你的锚。如果你松手了……呃，用不了多久你的风筝就会坠毁。”

米歇尔开始发怒了。“萨姆，我已经失去了丈夫。如果我失去了孩子们，我想我是不想活下去了。”

萨姆的怒火不亚于米歇尔。“这是我听到你说过的最自私的话！”

两人怒目相对了好几秒钟。

“这是真的，萨姆。我不管你说什么。如果我眼看就要成功了却又功亏一篑，我会想去死的。”她



[ 一分钟百万富翁 ]

---

坐在萨姆办公室里放满了东西的一把椅子上，脸埋在双手里。

萨姆深深吸了一口气，在她身边坐了下来。“我的精神指南之一是一个名叫巴克敏斯特·富勒的人。我从来没有见过他，但是我的一些指导老师曾经是他的学生。他是个非常了不起的人，是网格球顶的发明人。他从来没有获得博士学位，但是得到了 20 多个名誉博士称号。他写过 40 本书，拥有大约 500 个不同的专利。他是个天才。”

米歇尔看了看萨姆。这回她要扯到哪儿去？

“但是，他年轻的时候，却是个绝对的失败者——他两次被哈佛开除。他娶了一个有钱的女人，但是他把钱都挥霍光了。他的小女儿因病死在他怀里以后，他陷入了绝望，以致于想自杀。他站在密歇根湖的岸边，决定远远地游出去，直到自己筋疲力尽，然后让浪花将自己吞没。他正站在那里的时候，突然产生了顿悟的感觉。他在事后描述当时的情况时说，简直就像是上帝在跟他说话。事情过去了 50 年之后，他还清楚地记得每一个字。”

“怎么了？”米歇尔问道。她突然忘记了自己的问题。

“他听到的声音在说：‘巴基’——那是他的爱称——‘你不属于你自己。你属于宇宙。你尽管放心，只要你把你的时间和精力放在他人的最大利益上，那么上天就会支持你，而且永远只在关键时刻’。

“他回到家，然后在接下来的 2 年时间里拒绝开口。2 年来，他只是思考、沉思。然后，他在自己生命的最后 50 年里发疯般地进行发明创造。他称自己是实验品 B。这里的 8 代表巴基：实验品 B 决心要把自己的生命贡献给世界。从许多专利中赢得的收入，他立刻捐献给慈善机构。他保持收支平衡，每个月底银行户头里都一分不剩。在有些月份里，他会捐献出 100 万美元。直到他生命的最后几天，他一直是什么都不缺。他知道，上天会永远支持他，而且永远只在关键时刻。”

萨姆停顿下来。“米歇尔，你已经能做的都做了。工作，祈祷，直觉，捐献。你已经应用了我教给你的杠杆作用的所有形式。现在只有一件事要做。”

[ 一分钟百万富翁 ]

---

米歇尔抬起头，听着她的指导老师。

“停止怀疑，蝴蝶。”

## 最后一天，2 个小时.....

我们生活中的大部分变化都是在日复一日、不知不觉中发生的，无论是婚姻关系的恶化、学位的取得，还是孩子们从婴儿期进入少年阶段。

可是，有时候，我们的生活在瞬间就发生了变化，比如车祸、意料之外的遗产继承、被炒鱿鱼。

米歇尔的婚姻、她丈夫的殒命，以及法官将临时监护权判给她公公婆婆的那一刻，这些都成了上天赋予她的一个转折点。

几分钟之后，就要出现这样一种突如其来的变化。米歇尔和杰里米单独待在会议室里，而其他入，包括萨姆在内，都觉得自己在场的话只能增加压力，尽管她们都在焦急地等待结果。

跟平常一样，萨姆是对的。这不仅仅是指导老

师注视着她成功或毁灭而带来的压力，而是米歇尔自己的直觉的应用。萨姆早就告诉她，她需要保持清醒，随时聆听无形网络的召唤。她或许会得到如愿以偿的结果，但是要通过她期望中的特殊途径。

到了明年此时，米歇尔当然会因为“永远在身边的熊”而成为富翁。她非常有可能从房地产生意中发一小笔财，因为她已经迅速积累了经验，并且开发了关系。今天早晨早些时候，她已经往兜里装了一张 55 万美元的支票——在她的公寓楼交易结案后。

但是，距离 100 万美元，她还差 45 万美元。

她一直没有指望杰里米的因特网活动能给她带来所需资金的很大一部分。他的计划似乎总是野心勃勃；他跟萨默的问题并没有妥善解决；而且，网站崩溃了。

可是现在，她的未来的全部希望——没有了孩子们她将面临什么样的未来——结果却取决于鼠标的几个点击动作。

杰里米向她保证，一切都会很好。在过去的 21

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

天时间里，他和萨默连轴转地疯狂工作着，为的是建立系统，以便在指定时间销售“开明百万富翁辅导班”。

自命为电脑天才的杰里米说，在过去的 90 天时间里，他掌握的电脑知识跟米歇尔学到的玩具和房地产知识一样多。他还在耻辱中吸取了教训。如今，他已经备份了自己的所有数据，并同时准备了 4、5 个服务器，以防系统瘫痪。

他和萨默的关系得到了改善。萨默在人际关系方面找到了自己的位置——处理一对一的电脑专业知识之外的公关工作，弥补了杰里米个性粗鲁的毛病。

他们的项目代号叫做“饿鱼行动”，而“饿鱼日”——也就是他们实时销售“开明百万富翁辅导班”的日子——一定在 12 月 6 日的上午 10 时。米歇尔曾经敦促杰里米把这个日子定得至少提前一天，但是，鉴于他们已经遇到的各种问题，事实上他们不可能做得到。因此，如今在距离他们最后期限只有 2 个小时的时候，他们面临的时间设定跟美国国家宇航

局的一次发射一样精确。

杰里米一遍又一遍地检查过他们的系统。信用卡公司已经就绪。最重要的一个事实是，杰里米已经跟他们的合作伙伴讨论过，作为交换高额佣金比例的条件，米歇尔将收取第一个 100 万美元的利润。交易的这部分细节内容可能会大幅度缩短突破 100 万美元大关所需要的时间。所谓大幅度，他们指的是半个小时。而半个小时时间几乎是他们的极限。

杰里米往后靠在转椅上，搓着双手。他的这个动作她过去曾经见到过，但是她突然由此想到了老牌金属乐队尤赖亚·希普。接着，他开始掰起手指头来，仿佛全世界的时间都是属于他的。“杰里米，对不起，”她脱口而出，“可是我已经很紧张了……”

“放松点，米歇尔。我们还有几分钟才到 10 点呢。这个 1+0 的伙计已经学会了如何依赖自己的直觉，而我的直觉告诉我，我们会没事的。”

“你真的这么想吗？”米歇尔眼巴巴地看着电脑。

“嘿，我是从你和萨姆那里学到的。我的意思是，相信这里，”他拍了拍胸脯。

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

“我只是希望事情不要那么紧张。”她看了看自己的数字手表。“再过 2 个小时多一点的时间，我就必须带着装满 100 万美元的公文箱，到我以前的公公家里——可是我们说过我现在只有 50 万美元多一点。”

杰里米的电子邮件将发送给 10 万人——那些人曾经索要免费的 PDF 格式图书《金钱爱我》。根据杰里米的计算，只要他们当中有 1% 的人愿意花 1 000 美元来参加萨姆的周末辅导班，那么百万富翁老鹰们就有钱花了。他们的有些顾客会选择萨姆主讲的一年辅导课程，那么，按照学费 5 000 美元计算，能产生的收入会更多。更多的人可能会在参加了周末辅导班之后才报名参加一年的课程，但是，那些收入以后才会入账。

这时，杰里米似乎犹豫了一下。

“你在等什么？”米歇尔关心地问。

杰里米再次掰了掰手指。他撇了撇嘴。“有件事我一直想告诉你。”

米歇尔用犀利的目光看着他。

杰里米的椅子往后靠得更多了，好像是要躲开她。“我的名字不叫杰里米·卡瓦列里，而是杰里米·施托伊弗桑特。我是个失了业的演员，直到你的公公雇我来监视你。”

米歇尔用手捂住了嘴。“可是你看上去那么……”

“那么像意大利人？我母亲是意大利人。她的娘家姓是卡瓦列里。至于我的其他故事，都是我编造出来的。”

米歇尔看了看电脑，屏幕保护器刚刚启动，一个个烤炉在朝她飞来。她能不能把他推到一边，然后自己发出电子邮件？她对他是如何设置的了解得不够。她可以点击一个图标就救了自己的命——或者毁灭再次见到自己孩子们的最后一丝希望。我就像那个孩子被汽车压住的母亲，她心想，我有足够的力气把车抬起来，只是我不知道车在哪里。

1 小时 58 分钟.....



[ 一分钟百万富翁 ]

---

现在是上午 10：02。

杰里米还在那里晃着椅子。米歇尔听到自己的心在砰砰跳着，就像是某个重金属乐队的打击乐。

“对不起，米歇尔，可是你就从来没有怀疑过，像我这么一个失败者怎么会那么迫不及待地加入你的班子，而且干活那么卖力？”

“第一个月的时候，我把你的一举一动都报告给了老埃里克森。你应该为你转卖的头两笔交易感到骄傲，因为要不是老埃里克森在幕后操纵，让尽可能多的人都躲开你，你拥有的线索还会多得多。”杰里米椅子一转，面对面地直视米歇尔。

“不过，即便在那个时候，我也被我们所从事的事情激动起来了。我在观察你是如何改变自己的生活的。你冒了所有的风险。你在 3 个月里完成的事情，很少有人能在一辈子完成。而且我看见了你是怎么做的——聆听你的指导老师，为他人谋福利。比如你帮助的那个老太太——她叫什么名字来着，贾斯柯？——我看到你把她置于你的利润之上，虽然你是那么迫切地需要那些利润。我看到你是如何从

一开始就捐款的，尽管你完全可以轻松地说，‘我以后再捐。’

“你身处险境，你靠信念活着。上天在支持你。你进入了萨姆所说的积极的进程。你的星星正冉冉升起。可我的，唉……我每天看着镜子里的自己，日子越来越难过。”

米歇尔仍然无法相信自己的耳朵。

杰里米在椅子上挪动一下身子。“我不断地玩着两面派。这时，有一天，我们大家都在一起的时候，萨姆谈起了负面进程。那就像——就像是扫罗走在前往大马士革的路上。突然，我看到我一生中发生的所有的坏事——虽然没有什么小杰里米，但是破碎婚姻却是事实——都是我自己造成的，不是什么霉运，也不是恶魔般的人们在加害于我。毁了我的人就是我自己。”

米歇尔闭上眼睛。她觉得能听到自己的手表在滴答着。电池驱动的手表是不会滴答的。

“好了，这就是真实的故事，”他最后说，“你的直觉现在在怎么说我呢？”他狡黠地冲她笑笑。她

[ 一分钟百万富翁 ]

---

对这种笑并不陌生，但是现在却有了新的含义。

米歇尔深深地、慢慢地吸了口气。她沉吟良久，然后找到了答案。“我想……”她开始说着，一丝微笑在她的脸上慢慢绽开。“……我最初的直觉是对的。”

杰里米开始点头。“我也是希望你这么说。大约从 30 天前开始，我给老埃里克森提供了虚假情报。我想让你知道……在我发送电子邮件之前……让你知道你把我转化到了你的一边——开明的一边。我们启动这个项目以后，我希望跟着你加入这个公司。”

他伸出手来。她没有立刻握他的手。不管是否是直觉，但是他曾经背叛过她的最初信任。萨姆会怎么做呢？

她抓住了他的手。“欢迎加入百万富翁老鹰队伍……施托伊弗桑特先生？”

“我们还是沿用卡瓦列里吧。”他握着她的手呆了一刻。“好吧，演出开始了。”

她和杰里米早些时候相互小心地对了对表，校正了时间。现在，米歇尔把手腕举到眼前。杰里米

冷静地坐在那里，椅子仍然往后倾斜着，他的手指已经形成了一个尖塔。

“10，”米歇尔宣布。“9，8，7……”

他会按对按钮吧？他会不会去按那个按钮呢？

“……3，2……”

“1！”

杰里米碰了一下鼠标。屏幕保护器消失了。他把箭头移到了屏幕的左边，点击了一下灰色按钮，上面标着“发送”。

显示屏的中央出现了一个对话框。它统计着他们已经发送出去的邮件数量：5 000，10 000，15 000，20 000，25 000……邮件能否到达准确位置呢？另一端是否有人在祈祷能够找到解决自己一生中具体困难的答案？她不知道。她只是将一切都交给了上天。

在接下来的5分钟里，他们静静地坐着。接着，电脑发出了一声“叮”。第一份订单到了。有了第一个1 000美元。还会有新的订单吗？

在米歇尔和杰里米的注视下，回函的数量在他

[ 一分钟百万富翁 ]

---

们的“收件夹”里不断上升——每一封回函至少价值 1 000 美元：

11……27……42……55……87……92……123……

## 7 分钟……

上个星期，米歇尔在萨姆的帮助下，已经乐观地跟她的银行做好安排，要他们那天早上准备好 100 万美元的现金，而且他们也答应了一——问题是她的账上有没有这么多的钱。她有。客户预订了辅导班后，其信用卡会立刻划账，记入她自己的银行账户。

她带来了自己的公文箱，2 个颇受感动的出纳和经营官员一起帮她往里装一沓一沓的 100 美元钞票——总共 100 沓 100 美元的钞票。棕色公文箱装满了钱，而对她来说，是装满了欢乐。

萨姆开车送坐在后排的米歇尔和杰里米。他们把车直接停在了豪宅的大门外面。一直把钱箱放在

腿上的米歇尔喜欢走向前门，而不是坐着萨姆的宝马进去。“不像我想像的那么重。”她愉快地说着，下了车。

杰里米按照计划也同时下了车，而萨姆则关掉引擎坐着没动。“上天保佑你们，我的孩子们。”她说。

米歇尔意外地发现自己说不出话来，但是她相信，萨姆会明白她的感受。没有你我到不了这一步。

埃斯特拉招呼他们进去之后，米歇尔和杰里米走上了车行道。在门口，埃斯特拉迎接他们时表现出来的热情很让人吃惊。她领他们进了图书馆。米歇尔一边走着，一边每过 2 秒钟看一次手表。他们只剩下几分钟的时间了。还能有什么事情出错吗？

## 1 分钟.....

安东尼正在等着他们，纳塔利穿着淡紫色绸套服站在他的身边。米歇尔知道他为什么如此洋洋得

[ 一分钟百万富翁 ]

---

意的样子，知道他为什么向杰里米投去会意的目光。在开明百万富翁辅导班的订单达到了他们需要的数量后，杰里米给老埃里克森打了最后一个电话，告诉他说米歇尔将在指定的那个钟点出现，向他展示已经积累的 50 万美元，然后恳求他把期限推后。

“我早就知道你有什么请求了，米歇尔，”安东尼见他们走进来，便开口道，“答复是不行。”

杰里米的手表开始响起了报警声。到中午了。

米歇尔把公文箱放到安东尼的办公桌上，撞翻了一个棒球运动员挥拍的塑像。她迅速按下了密码锁上的准确号码，然后打开了箱子。她将公文箱转过来，面对老埃里克森夫妇，这样他们就能看到成捆的 100 美元钞票。“这是我的 100 万美元。你可以清点一下。”

“你是……你是怎么做到的？”安东尼惊愕得一时生不起气来。“等等……一定是假钞。”他从座位上站起身，开始拨弄着钱，把一捆捆美元翻到一边。纳塔利咬了咬嘴角。

“哇，我说，安东尼，”米歇尔说，“我希望你

有准备把钱码放整齐。”

“都在这里吗？”纳塔利在箱子上方弯着腰问道。

“都在这里。”米歇尔厉声道。

老埃里克森把一捆 100 美元放回公文箱，砰的一声关上箱子。他狠狠地瞪着杰里米。“你背叛了我！”

杰里米耸耸肩膀，眼睛往上看着天花板。“我会考虑那是一种赞美。不过，与此同时，我看不出你还能做什么，埃里克森先生，除了把孩子们还给这位年轻的母亲。”他从胳膊下面掏出米歇尔跟她的公公在 90 天前签署的那份合约。

没等任何人作出反应，只听一声尖叫——那是米歇尔听到的最幸福的尖叫声。她来不及控制自己，也尖叫起来。

尼基和汉纳冲进屋来，后面跟着的是埃斯特拉。

“妈妈！”

“妈妈！”

他们两人紧紧地抓住了她，依偎在米歇尔身旁，仿佛他们要努力阻止她离开。她抽泣着拥抱着两人，将自己的脸埋在了他们的头发里。



[ 一分钟百万富翁 ]

---

“我们在门外。”米歇尔听到埃斯特拉说。

这时，埃里克森的声音冷得如同寒冬，“你们统统给我滚出我的房子。”

倒是纳塔利最后令人吃惊地表现出了真实情感。

“孩子们，”她问道，“你们真的想离开我们吗？”

“对不起，奶奶，”尼基彬彬有礼地说，“不过我们会回来看你的。”汉纳点点头，不过更紧地抱住了米歇尔。

米歇尔让杰里米把钱收拾好，把箱子带出来。她几乎没有回头跟老埃里克森夫妇道别，只是隐约注意到他们呆如木鸡的样子。她忙不迭地抓着尼基和汉纳的手，偶尔腾出手来拍拍他们的后背，抚弄他们的头发。她一直渴望着能摸摸他们，而不言而喻的是，他们的感觉也一样。米歇尔激动得不能自己，只能问些零星的琐事——他们长得多高了、他们在学校表现得怎样、他们交了哪些新朋友。她知道他们很快就有充裕的时间来谈些更重要的话题。噩梦终于结束了。

走到外面，米歇尔看见萨姆正靠在她的宝马车

上等着他们。“嘿，你们好，”她招呼着孩子们，“你们的妈妈整天都在谈论你们。我感觉我早就认识你们了。”

他们正打算往车里挤，米歇尔听到一个意想不到的声音在高喊着，“等等！”

埃斯特拉简直是从车行道上冲了下来。她手里拿着什么东西，米歇尔没敢辨认。

“你想怎样？”米歇尔保护性地抓住尼基和汉纳的手，警惕地问道。埃斯特拉跑到她跟前停下脚，气喘吁吁地一时说不出话来。汉纳的脸上放出光来。“姆姆先生！”她放开了米歇尔的手。“谢谢你，”她一边说着，一边眼睛闪着亮，接过缝着粉红边饰的黄色毛毯，把脸埋了进去。“我会想你的，埃斯特拉。”汉纳说。

“我也是。”尼基说。

“埃斯特拉对我们真好，”尼基对米歇尔说，“她经常给汉纳额外偷点吃的。而且她从来没有跟奶奶说起过枕头的事情。”

米歇尔退后站着，注视着丽眼含泪、满脸笑容

[ 一分钟百万富翁 ]

---

的埃斯特拉最后一次拥抱着孩子们。我过去完全看错她了，她意识到。“你不知道这有着多大的意义。”米歇尔说。她有一种从此冰释前嫌的感觉。

“是的，我知道，”埃斯特拉说，“我爱基甸，把他当成我的儿子。我很抱歉我曾经怀疑过你有多爱这些孩子。我尽了我的全力照看他们，祈祷你能把他们带回去。”

“谢谢你当了他们的保护天使，”米歇尔说，“如果有什么事情我能帮忙——”

“呃，”埃斯特拉犹豫了一下，回头看了看老埃里克森夫妇的豪宅，“我明天可能要找一份新工作。”

米歇尔看了一眼扬起眉毛的萨姆。米歇尔从手包里取出一张名片。“这是我的名片。给我打电话。”

埃斯特拉接过名片，凝望着他们的公司徽标——老鹰。然后，她吻了吻孩子们的头顶，最后一次微笑起来。

萨姆上了车后，杰里米给米歇尔打开了前座的车门。“我跟孩子们坐在后面。”他提议。

米歇尔哈哈大笑。她不知怎的已经再次抓住了

尼基和汉纳的手，这时将握着的双手举了起来。“我看不行。我们三人已经很久没有偎依在一起了。”

杰里米咧嘴笑着，为他们打开了后车门。米歇尔坐在两个孩子的中间，确保他们都系上了安全带。

“我们去哪儿，妈妈？”尼基问道。

“参加一个聚会。”米歇尔说。

“为我们举办的？”汉纳想知道。

“呃……不完全是，宝贝。是为我们所有人，但是尤其是为了我的——我们的一个非常、非常好的朋友。”她朝萨姆和杰里米点了点头。“她的名字叫蒂莉，我们要到她住的地方为她举办一个特殊的聚会。蒂莉干了很多工作，帮我把你们要回来。”米歇尔眨眨眼，忍住了又苦又甜的眼泪，并发誓决不沉湎于过去一年的为母之道，而要专注于她即将开始的生活，重新塑造她心爱的孩子们。

“她听上去真好。”尼基说。

“她是很好，而且见到你们，她会非常高兴。”

“会有蛋糕吗？”汉纳问道。

“有 3 种不同类型的，而且你想吃多少就吃多

[ 一分钟百万富翁 ]

---

少。是这样吗，萨姆，想吃多少就真的可以吃多少？”

她看着萨姆在反光镜里的眼睛问道。

“是的，蝴蝶，可以的。”萨姆说着，发动了引擎。

## 后记

### 金钱：最后的禁忌

如今，几乎没有什么东西是神圣的了。但是，金钱是最后的禁忌。人们会走进大型谈话节目，侃侃而谈最变态的性事。但是，当主持人问到他们挣多少钱时，他们便三缄其口，仿佛那是最隐讳的秘密。

为什么人们会避讳钱的话题呢？现在，该是我们公开秘密、学会坦然面对财富的时候了。100 多年前的拉塞尔·H·康韦尔就谈到了钱。他说：

“我说你应该发财，发财是你的责任。”我有许多虔诚教友对我说：“你作为一个基督教牧师，是

[ 一分钟百万富翁 ]

---

不是在全国上下四处游说,告诉年轻人应当发财.应当赚钱?”“是的,当然。”

他们说:“这实在太可怕了!你为什么不去宣讲福音,却在宣讲人类赚钱的事?”因为诚实地赚钱就是宣讲福音。这就是原因。发了财的人可能是你能够找到的最诚实的人。

“噢,”但是,这里有个年轻人今晚说,“在我的一生中,人们总是对我说,如果一个人赚了钱,他就会很不诚实,很不知廉耻,很吝啬可悲。”我的朋友,这就是你一无所有的原因,因为你对人有这样的想法。你的信念的基础完全是假的。让我明确地告诉你……在每100个富裕的美国男人(和女人)中,98%是诚实的。这就是他们发财的原因,这就是他们可以拥有钱财的原因,这就是他们经营着伟大企业、寻找大量的人为他们工作的原因。

还有一个年轻人说:“有时,我听说有人以不诚实的手段赚取了好几百万美元。”是的,你当然听说过,而且我也听到过。但是,因为这种人事实上非常少有,所以报纸总是把他们当做新闻来报道,

直到你相信所有其他富人都是以不诚实的手段发财的。

我的朋友，你... ..开车送我... ..到费城的郊区，把我介绍给环绕着这座伟大城市的住房的主人们，那些漂亮的房屋，带着花园，带着鲜花，雄伟的房屋建筑，美丽动人的艺术品味。我会把你介绍给我们这座城市中品行最好的人... ..他们拥有着自己的房屋，从而变得更加可敬，更加诚实，更加纯洁，更加真实，更加节俭，更加小心。

我们... ..在圣坛... ..诅咒垂涎贪欲... ..并用了“污秽的诱惑”... ..这种极端的字眼，结果基督教徒们认为... ..任何人拥有钱都是邪恶的。金钱是力量，而你们必须抱有适度的雄心来拥有它！你们必须这样，因为如此你们就能比没有钱的人做更多的善事。是金钱印刷了你们的圣经，是金钱建造了你们的教堂，是金钱派遣了你们的传教士，是金钱为你们的牧师支付报酬... ..因此，我说，你们必须有钱。如果你能够诚实地赚钱发财... ..发这样的财就是... ..你们的神圣职责。虔诚的人们，如果认为你



[ 一分钟百万富翁 ]

---

们必须一贫如洗才可能虔诚，那么你们就大错特错了。

——拉塞尔·H·康韦尔，《遍地钻石》，

第 20～23 页

## 尾声

### 6 个月以后

晚上 7：15，马里波萨酒店。新招聘的服务员安娜被安排照料董事宴会厅里的私人宴会。当她穿过旋转门进入这间灯光柔和的聚会厅时，发现一群看起来穿着考究的商人围坐在桌旁。在桌子的一端，坐着一位非洲裔美国妇女，穿着橘色与白色相间的非洲长袍，系着一条与之相匹配的头巾。坐在她旁边的是个惹人注目的肤色黝黑的妇女，年纪大约在 35 岁上下。

安娜看着那个身穿非洲长袍的妇女建议大家在吃饭前先祈祷。大家手拉手形成一个圆圈。那妇女领头祈祷着，希望大家能够把自己的幸福与不很幸运的人们分享。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

真是不同寻常，年轻的女服务员心里想。

祈祷完毕后，安娜开始分送色拉——永远从左边开始，她提醒着自己。她的眼睛一直低垂着；她要努力表现得恭顺而愉快，这是他们教给她的方法。她略微向上瞥一眼，想看看谁还没有色拉。她注意到那个肤色黝黑的妇女正拿眼看着她。是直接看着她。我做错什么事了吗？那妇女穿着简单而华丽。全身惟一的色彩来自一条丝巾，上面是一只只艳丽的黑脉金斑蝶，松松垮垮地系在脖子上。安娜感到很局促。她又垂下眼睛，注意到自己前臂上蛇头的文身正从袖口处探出脑袋。这是从前生活的印记。可是现在，她是个单身母亲，有一个需要照顾的小儿子。她整了整围裙，又站直了一些。她不会被这些人吓唬住的。她也有自己的尊严。尽管如此，她还是在琢磨他们怎么会都到这里来的。

主菜上完后，安娜开始给水杯加水。她抬起眼睛。她是不是又在看我？安娜迅速加了一圈水，消失在厨房里，准备上甜点。

甜点之后，不知怎的，安娜觉得自己必须到门

口溜达溜达。这时，那个肤色黝黑的妇女起身发言。

“大家好，我叫米歇尔，”她开始道。“我曾经是这里的女服务员。”

不可能，安娜心想，同时为自己的偷听行为感到内疚。可是，她一边听着那个叫米歇尔的妇女成为百万富翁的故事，一边心中涌起了希望。

“我想还我欠萨曼莎的债，”那个叫米歇尔的妇女漫不经心地抚弄着蝴蝶围巾接着说，“想找个人来指导，就像萨姆指导我那样。”

年轻的女服务员一直在认真听着。她低着脑袋，凝望着自己那双寒酸的工作鞋。当她听到这最后一句话的时候，她突然抬起了头。

两个女人四目相对。

[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 还有什么借口吗

怀疑自己就会湮灭自己的梦想；优柔寡断会把你当做人质；疑神疑鬼会把你的成功吓跑。你感到困惑：“他们会怎么想？我一无学位，二无文凭。我不够条件。我没有经验，也没有资历。”

下面有一批从来没有从大学毕业过的亿万富翁和百万富翁。他们没有让自己缺少学位或者文凭的事实拖住他们前进的脚步：

比尔·盖茨，微软

保罗·艾伦，微软

迈克尔·戴尔，戴尔电脑

拉里·埃里森，甲骨文

杰伊·范·安德尔，安利公司

理查德·德沃斯，安利公司  
史蒂夫·乔布斯，苹果电脑  
托马斯·莫纳汉，达美乐比萨店  
吉姆·詹纳德，奥克莱太阳镜  
彼得·詹宁斯，美国广播公司新闻部  
沃尔特·克朗凯特，哥伦比亚广播公司新闻部  
哈里·s·杜鲁门，美国总统  
黛布拉·菲尔兹，菲尔兹夫人饼干  
史蒂芬·斯皮尔伯格，电影导演  
拉尔夫·劳伦，服装设计师  
罗西·奥唐奈，女演员 / 谈话节目主持人  
特德·特纳，特纳网络公司  
韦恩·休伊曾加，百视达录像

下面是一批获得巨大成功的作者，他们的第一部著述都是自己出版的。他们并没有让缺少传统出版商的事实拖了后腿。

汤姆·彼得斯，《追求卓越》

[ 一分钟百万富翁 ]

---

詹姆斯·雷德菲尔德，《塞莱斯廷预言》

约翰·格里沙姆，《杀戮时刻》

理查德·保罗·埃文斯，《圣诞礼盒》

肯·布兰查德和斯潘塞·约翰逊，《一分钟经理人》

另外还有一些自己出版图书的作者，包括：

威廉·布莱克

埃德加·赖斯·伯勒斯

迪帕克·肖普拉

E·E·卡明斯

本杰明·弗兰克林

赞恩·格雷

詹姆斯·乔伊斯

拉迪亚德·基普林

D·H·劳伦斯

托马斯·佩因

埃德加·艾伦·波

乔治·伯纳德·肖

卡 尔·桑德伯格

格特鲁德·斯坦

亨利·戴维·索罗

马克·吐温

沃尔特·惠特曼

弗吉尼亚·伍尔夫

惟一管用的文凭是价值百万美元的创意，惟一需要的资格是燃烧的激情，惟一要求的资历是无畏的行动。任何其他东西都可以借用或者买到。你可以聘用高学历、多文凭的人，你可以从指导老师和咨询专家那里购买经验，你可以组建一支队伍，其成员拥有的是你缺乏的资金、技能和经验。

所有这些人都在等待有人说：“往这边走，跟我来。”



[ 一分钟百万富翁 ]

---

## 愿意付出代价

在本书结束的时候，我们想给大家讲一个真实的故事。故事的主人翁是一个名叫约翰·麦科马克(John McCormack)的企业家。他在当地的一家商城找到了一位指导老师——那是一位真正开明的百万富翁。

13年前，当我和妻子玛丽安娜(Maryanne)正在筹建我们在格林斯庞商城里的发廊时，有个越南人每天都会过来，卖给我们炸面圈。他几乎一点英语都不会讲，但是他总是非常友好。通过微笑和手势，我们相互认识了。他的名字叫武勒范(Le Van Vu)。

武勒范白天在一家面包房工作，晚上他和妻子一起听录音学英语。我后来听说，他们晚上睡在面包房的后间的锯末袋上。

在越南，武勒范家族是亚洲最富裕的家族之一。他们几乎拥有了越南北方的 1 / 3 资产，包括在工业和房地产界的大量资产。但是，自从他父亲被残酷地杀害后，武勒范就和母亲一起搬到了越南南方，并在那里上学，最后当上了一名律师。

武勒范像他已故的父亲一样发展起来。随着越来越多的美国人来到越南，他看到了建设楼房以满足美国人需求的机会，并很快成为国内最成功的建筑商之一。但是，武勒范有一次去越南北方时被捕了，被投入监狱 3 年。他杀死了 5 个士兵后越狱，逃到了越南南方，但他在南方再次被逮捕。越南南方的政府认为他是越南北方派来的“间谍”。

刑满出狱后，武勒范开办了一家渔业公司，最后成为越南南方最大的罐装厂。

当武勒范听说美国军队和使馆人员准备撤出越南时，他作出了一个改变一生的决定。

他取出了隐藏起来的所有黄金，装上了自己的一条渔船，带着妻子一起驶往港口的美国船只。然后，他用自己所有的财产换取了一条离开越南前往

[ 一分钟百万富翁 ]

---

菲律宾的安全通道。在那里，他和妻子被带到了难民营。

在获得了接近菲律宾总统的机会后，武勒范说服他，用他的一艘船捕鱼。他又重新做起了买卖。2年以后，武勒范在离开菲律宾前往美国（他的最终梦想）的时候，已经成了帮助发展菲律宾渔业的重要人物。

但是，在前往美国的途中，武勒范感到心灰意冷，因为他不得不再次白手起家。他妻子讲述了她是如何在船的栏杆旁找到打算投海的丈夫的。

“勒，”她对他说，“如果你跳了海，那我怎么办？我们已经相互厮守了那么多年，经历了那么多的艰辛。我们还可以一起干。”妻子的一番鼓励，打消了武勒范的轻生念头。

1972年，当他和妻子到达休斯顿时，他们已是身无分文，而且一点儿英语也不会说。在越南，家庭与家庭之间总是相互关照。武勒范和妻子被安置在一个堂兄在格林斯庞商城的面包房后间里。我们正在创建的发廊距离他们只有200英尺。

这时，用他们的话说，到了这个故事的“核心情节”：武勒范的堂兄主动让他们夫妇在面包房工作。扣除税费之后，武勒范的工资是每星期 175 美元，他的妻子是每星期 125 美元。也就是说，他们的年总收入为 15 600 美元。另外，那位堂兄还表示，无论什么时候，只要他们能拿出 3 万美元的首付款，他就把面包房卖给他们。剩余的钱由该堂兄用 9 万美元的票据支付。

武勒范夫妇是这么做的：在他们每星期收 A300 美元的情况下，他们决定继续住在后间。他们在商城的厕所洗了 2 年的海绵擦身浴。2 年来，他们吃的几乎完全是面包制品；2 年来。他们每年的总开销是 600 美元，存下了 3 万美元支付首付款。

武勒范事后解释了其中的原因：“如果我们去住公寓，以我们每星期 300 美元的收入是住得起的，但我们就得付租金。而且，当然，我们还要买家具。而且，我们得解决工作的来往交通问题，这就意味着我们必须买一辆车。还有，我们得给车买油、买保险。还有，我们可能会想开车去别的地方，也就

## [ 一分钟百万富翁 ]

---

是说我们就需要买些衣服和化妆品。所以，我知道，如果我们住进公寓，我们就永远挣不出那 3 万美元。”

不要以为武勒范的故事到此就为止了。让我来告诉你：他们夫妇存储了 3 万美元后，就买下了面包房。这时，武勒范再次坐下来跟妻子严肃地谈了一次话。他说，他们还欠他堂兄 9 万美元，所以虽然过去的 2 年日子非常艰苦，他们还不得不在后间再住 1 年时间。

我骄傲地告诉你们，就在那 1 年的时间里，我的朋友、指导老师武勒范夫妇省下了生意中的每一个铜板的利润，偿还了那 9 万美元票据——在短短的 3 年时间里，他们拥有了一家利润极其丰厚的面包房，还清了所有债务。

这时，仅仅到了这个时候，武勒范夫妇才搬出后间，住进了他们的第一套公寓。直到今天，他们还在定期存钱，生活开支只占他们收入的极小一部分，而且，当然，买任何东西都用现金支付。

你们觉得武勒范现在有没有成为百万富翁？我很高兴地告诉你们，已经是超级百万富翁了。

## 最后一句话：你也可以成为百万富翁

我们已经教给了你们所需要的技巧、技术、心态、原则以及有效运用的方法，现在就可以显现提升的结果了。你们到这里来是为了学习，为了大幅度提高自己的收入。我们为你们鼓掌加油，预祝你们最辉煌的时刻。

我们在开始的时候，梦想着在这个 10 年的时间里造就 100 万个百万富翁。要做到这一点，我们必须拥有 1000 多个读者。这是我们的目标之一。要实现这个目标，我们只有通过你们的帮助。我们希望你们鼓励自己的 3 个朋友、亲戚和自己关心的任何人来阅读这本书、消化这本书，与你讨论这本书，并应用这本书的智慧和见解。

以小说形式出现的玩具，在孩之宝玩具公司

[ 一分钟百万富翁 ]

---

(HasbroToy company)的帮助下已经有了生命，进入了人们的譬活。我们希望你们看看那个玩具——它叫“永远在那里的熊”。请访问我们的网站(—[www.oneminutemillionaire.com](http://www.oneminutemillionaire.com))，我例将跟你们讲述这个玩具是如何运用这本书里的原理而在现实中“显灵”的。本书以及那个玩具有力地证明，我们教给你们的和我们所实践的都是真实可靠的。

我们希望能够与你们保持联系，帮助你们实现自己所有的希望、梦想和欲望。我们还希望你们与我们分享你们的成功故事，请你们在我们的网站上读到他人的成功故事。

另外，如果你们访问我们的网站，我们将邀请你们免费参加一次由“马克和鲍勃”主持的现场直播讲座。

我们殷切地期望有机会欢迎你们。

马克·维克多·汉森

罗伯特·G·艾伦